І.Ф. Радіонова
В.В. Радченко

ЕКОНОМІКА

(профільний рівень)

11 клас

Кам'янець-Подільський
«Аксіома»
2012

УДК 33(075.3)
ББК 65.01я7
Р 15

Автори:
І.Ф. Радіонова, доктор економічних наук, професор
(науковий редактор),
В.В. Радченко – кандидат економічних наук, доцент

Рецензенти:

Рекомендовано Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
(наказ № _____ від ______ року)

Радіонова І.Ф.
Р 15 **Економіка (профільний рівень). 11 клас** / І.Ф. Радіонова, В.В. Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2012. – 256 с.
ISBN 978-966-496-____

Цей підручник дає можливість продовжити вивчення економіки та зробити знання про те, як вона організована та функціонує, більш повними. Якщо матеріал, який ви вивчали у 10 класі, вас не дуже зацікавив або ж ваші знання не стали ґрунтовними, ще не пізно надолужити.

«Економіка (профільний рівень). 11 клас» – підручник для учнів 11-х класів з поглибленим вивченням економіки та для вчителів, які викладають цей цікавий та важливий для кожної людини предмет.

УДК 33(075.3)
ББК 65.01я7

ISBN 978-966-496-____

ВСТУПНЕ СЛОВО ДО УЧНІВ

Шановні читачі підручника «Економіка (профільний рівень). 11 клас»!

Ви продовжуєте вивчати економіку. Ті знання з економіки, які ви вже маєте, та досвід її вивчення, одержаний у 10-му класі, допоможуть при засвоєнні тем цього підручника.

Підручник «Економіка (профільний рівень). 11 клас» є значним за обсягом і містить матеріал, що вимагатиме від читача значних інтелектуальних зусиль. Серед завдань, які пропонуються наприкінці тем, є й такі, що передбачають елементи творчого пошуку. Чи означає це, що вивчати економіку в 11-му класі буде складніше?

Ні, не означає. По-перше, тому, що більші інтелектуальні зусилля, зазвичай, приносять людині й більше інтелектуальне задоволення, коли матеріал вже опановано. По-друге, у нагоді вам стануть раніше отримані знання з економіки. А якщо вони не були достатньо ґрунтовними, ви скористаєтеся посиланнями на відповідні теми підручника для 10 класу. По-третє, автори цього підручника ставили за мету уникнути зайвих ускладнень навіть там, де йшлося про складні економічні процеси та явища. У підручнику використано багато конкретних прикладів, спрощених схем, логічних ланцюжків тощо. По-четверте, спосіб подання матеріалу в підручнику є таким, що не лише передбачає інформування читача, а й акцентування його уваги на суперечливих явищах сучасного економічного життя. Це робить матеріал більш цікавим.

Цей підручник охоплює три розділи, у яких пояснюється підприємницька діяльність, аналізується національна економіка як ціле та роль уряду в її функціонуванні, розкривається зміст міжнародних економічних відносин. Засвоївши матеріал цих трьох розділів, ви сформуєте теоретичний фундамент, який дасть вам змогу успішно продовжувати навчання у вищих навчальних закладах – університетах, коледжах економічного спрямування. Він також допоможе у повсякденному житті, яке вимагає від усіх нас поінформованості, раціональних вчинків та вірних передбачень.

Радимо вам з однаковою увагою ставитися до всіх частин кожної теми – вступу, власне викладу, основного матеріалу, підсумків, пояснень практичного значення знань, до завдань та вправ, вказівок щодо напрямків подальшого поглиблення знань.

Сподіваємося, що ви з цікавістю продовжите вивчати економіку за цим підручником, а отримані вами знання будуть глибокими та корисними.

Висловлюємо щиру вдячність видавництву «Аксіома» за довгі роки співпраці та непростий шлях участі та перемоги у Всеукраїнському конкурсі підручників. Наша повага та вдячність вчителям економіки, які працюють за цим підручником.

Теми підручника розподілені між авторами у такий спосіб: Радіонова І.Ф. – усі теми розділу III та розділу IV, тема 5.1 розділу V, Радченко В.В. – теми 5.2 та 5.3 розділу V.

Зичимо вам успіхів.

Професор Ірина Радіонова

РОЗДІЛ III
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

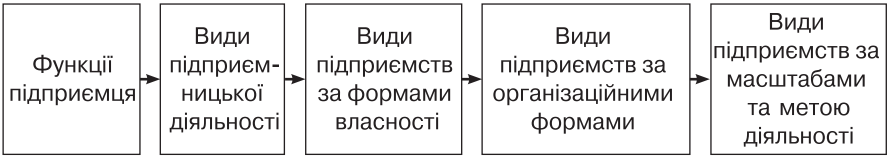
Тема 3.1. Визначальні риси та особливості підприємницької діяльності

Економічна діяльність здійснюється у різних формах. Як пояснювалося у підручнику «Економіка. 10 клас», у процесі цієї діяльності економічні суб'єкти реалізують власні інтереси та прагнуть досягти максимальної корисності за обмежених ресурсів Підприємницька діяльність докорінно відрізняється від усіх інших форм економічної діяльності. Вона вимагає від тих, хто нею займається, особливих знань, вмінь та особистих якостей. Саме про зміст і особливості підприємницької діяльності йдеться у цій темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- виконання яких функцій передбачає участі у підприємницькій діяльності;
- чому існують суперечності інтересів підприємців, з одного боку, та суспільства й споживачів – з другого, та як можуть вирішуватися ці суперечності;
- які переваги та обмеження мають підприємства різних форм власності, форм організації виробництва та масштабів діяльності;
- чому, поряд з прибутковими, існують і неприбуткові підприємства.

Логіка теми



1. Які функції виконує підприємець

Існують різні варіанти відповіді на питання про зміст **підприємницької діяльності** та особливості виконуваних підприємцем функцій. Ці варіанти дещо відмінні, оскільки ті, хто дають відповідь, акцентують увагу на різних моментах складної діяльності підприємця та спостерігають її у різний історичний час.

Першим поняття «підприємець» використав ще на початку XVIII ст. французький банкір *Рене Кантільон*. Визначальними ознаками діяльності підприємця він вважав здатність керувати *власною* справою та *ризикувати* для досягнення успіху.

На початку XX ст. уявлення про зміст й особливості підприємницької діяльності було суттєво доповнено видатним австрійським економістом *Йозефом Шумпетером*. Він наголошував на тому, що підприємець – це новатор, людина, здатна втілювати нові прогресивні ідеї, рушій науково-технічного прогресу.

Засновник сучасної теорії фірми, лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 р. *Рональд Коуз* називає визначальною рисою підприємця здатність правильно реагувати на зміни економічної кон'юнктури, *робити вибір* та приймати *ефективні рішення* за умов неповної (обмеженої) інформації.

Отже, *підприємець* – це людина, яка, створивши власну справу, реалізує на практиці нові ідеї, ризикує та бере на себе відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Діяльність будь-якого підприємця підпорядкована меті *привласнення прибутку*. Розмір прибутку віддзеркалює успішність організованого підприємства.

Розвиток підприємництва приносить суспільству незаперечні вигоди. Вони полягають, насамперед, у тому, що:

- підприємець може досягати своєї мети, лише *якнайповніше задовольняючи потреби споживачів*, інакше, створений продукт не буде реалізовано;

- підприємець зацікавлений у зменшенні витрат виробництва та продажу, економному використанні виробничих ресурсів, тому він прагне *вдосконалювати технології* і цим сприяє технічному прогресу;
- підприємець має найкращі результати за умов соціальної і політичної стабільності, тому він зацікавлений у *партнерських стосунках* з урядом, профспілками, споживачами тощо.

Прагнучи зробити прибуток якнайбільшим, підприємець може вдаватися до різних способів його отримання. Іноді ними стають й такі способи, що суперечать інтересам суспільства, споживачів і найманих працівників. Тому актуальним є питання про *поєднання суперечливих інтересів*.

Прояви суперечностей інтересів підприємця та інших економічних суб'єктів можна ілюструвати прикладами.

Приклад 1. Ціни на деякі товари, що забезпечують вищу прибутковість, спонукають підприємців виробляти їх, попри те, що вони можуть мати низьку або навіть *від'ємну суспільну корисність*. Зокрема, таку корисність мають алкогольні напої, цигарки, фільми, що пропагують насильство та агресію тощо.

Приклад 2. Підприємці можуть бути зацікавлені у збереженні енерговитратних виробництв і технологій, які спричиняють *забруднення довкілля*, якщо витрати на очисні споруди та нові технології зменшують прибутковість.

Приклад 3. Підприємці завжди шукають шляхи *мінімізації податкових* платежів, хоча податки є джерелом підтримки соціально вразливих верств суспільства та фінансування загальнодержавних проектів.

Приклад 4. Щоб пришвидчити реалізацію продукції чи послуг, підприємці можуть надавати неправдиву або неповну інформацію про них у рекламі. Це шкодить інтересам споживачів.

Приклад 5. Підприємці можуть обирати такі способи економії на витратах, як погіршення умов праці, зростання її інтенсивності без змін заробітної плати. Це шкодить найманим працівникам.

У цивілізованих суспільствах знайдено інструменти гармонізації (узгодження) інтересів підприємців, суспільства в цілому, споживачів, найманих працівників. Найбільш впливовими інструментами є:

– *законодавство*, яке, з одного боку, оберігає довкілля, моральне і фізичне здоров'я нації, гарантує суспільно визнаний рівень за-

робітної плати та прийнятні умови праці, з другого, – захищає приватну власність та виключає надмірний податковий тягар на підприємців;
– діяльність інститутів громадянського суспільства – об'єднань споживачів, захисників довкілля, спілок підприємців, професійних спілок тощо;
– формування суспільної думки на засадах визнання прав і свобод громадянина, права власності підприємця, першочерговості збереження природного довкілля тощо за участі ЗМІ, закладів культури та освіти.

Видатні підприємці – організатори нових виробництв, творчі особистості – є багатством окремих націй і всього світу. Завдяки їм змінюється спосіб життя і спілкування мільйонів людей. Наприклад, засновникові й видатному організаторові фірми «Apple» Стіву Джобсу світ завдячує тим, що новітні технології стали доступними мільйонам людей. Перелік продуктів, до створення яких він був безпосередньо причетним, вражає. Це – перший персональний комп'ютер (1976 р.), комп'ютер *Mackintosh* (1986 р.), *iPod* (2001 р.), *iTunes* (2003 р.), *iPhon* (2007 р.), *iPad* (2010) р. та iCloud (2011 р.) Діяльність директора компанії *Bomis* Джеммі Вейла втілилася у найуспішнішому проекті під назвою «*Вікіпедія*», що розпочався 2000 р. Завдяки його реалізації значно покращилися умови навчання та роботи для усіх, хто потребує зручного доступу до великих баз інформації – для школярів та студентів, журналістів та науковців, усіх, хто навчається та підвищує кваліфікацію.

Керівники великих українських підприємств («Оболонь», «Рошен», «Чумак», «Богдан») та тисяч середніх і малих підприємств, що чесно роблять свою справу, підтримують позитивні традиції українського підприємництва.

2. Види підприємницької діяльності та види підприємств

Діяльність підприємця починається з визначення напрямку діяльності та вибору організаційної форми майбутнього підприємства. Від правильності рішень у цих питаннях залежить успіх справи.

Підприємницька діяльність може розпочатись у будь-якій сфері, якщо в ній існує потреба. *За сферами* прикладання підприємницьких зусиль можна виокремити такі **види підприємництва** (схема 3.1.1).

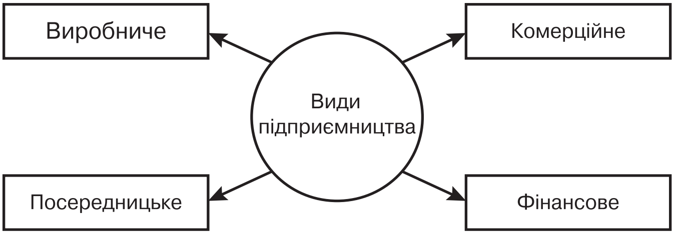


Схема 3.1.1

Основні види підприємницької діяльності за сферами

Пояснення до схеми

- На схемі подано чотири основні види підприємництва: виробниче, комерційне, посередницьке та фінансове.
- Виробниче підприємництво пов'язане з виготовленням різних видів продукції та наданням послуг. Тому воно може бути представлене автомобілебудівним заводом, хлібопекарнею, будівельною фірмою, готелем, перукарнею, освітнім закладом.
- Комерційне підприємництво здійснюється у сфері реалізації готової продукції. Воно охоплює підприємства оптової та роздрібної торгівлі – торгові склади, універсальні та спеціалізовані торговельні установи, базари тощо.
- Посередницьке підприємництво має на меті налагодження зв'язків між виробником продукції (послуг) та споживачем. Воно представлене підприємствами, що надають інформацію, створюють рекламу, досліджують ринок, консультують.
- Фінансове підприємництво обслуговує рух грошей (кредитів), цінних паперів, страхування ризиків. У ньому зайняті банки, страхові компанії, інвестиційні фонди та інші фінансово – кредитні організації.

Людина стає підприємцем, створивши **підприємство**. Кожне підприємство є частиною великого цілого, яке називається національною економікою. Підприємства можна класифікувати і досліджувати, спираючись на різні ознаки (критерії). Найважливіші критерії класифікації та групування підприємств подані на схемі 3.1.2.

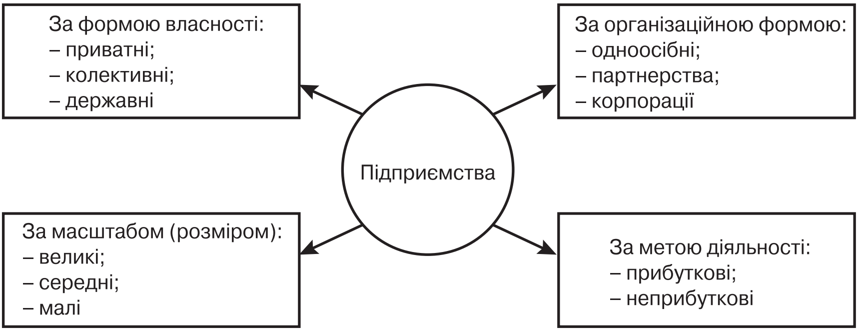


Схема 3.1.2

Критерії класифікації та групи підприємств

Пояснення до схеми

- На схемі подано *чотири ознаки*, за якими кожне підприємство можна віднести до певної групи, зокрема: за формою власності, організаційною формою, масштабом, метою діяльності.
- Згадані ознаки можна застосовувати одночасно, і тоді окреме підприємство виявляється носієм чотирьох ознак. Наприклад, підприємства роздрібної торгівлі, зазвичай, бувають приватними, одноосібними, малими, прибутковими.

Кожна з чотирьох виокремлених груп підприємств потребує більш детальної характеристики.

3. Підприємства за формою власності та організаційною формою

Підприємство може належати одній особі, колективу людей або суспільству. Відповідно, розрізняють ***приватну***, ***колективну***, ***державну*** форми власності. Одна форма власності відрізняється від іншої в залежності від того:

- з яких джерел сформовано майно підприємства;
- у чиїх інтересах воно використовується;
- кому належатимуть доходи від діяльності підприємства.

Особливості приватної, колективної та державної власності віддзеркалені у таблиці 3.1.1.

Таблиця 3.1.1

Основні ознаки приватних, колективних та державних підприємств

Види підприємств за формами власності	З яких джерел сформовано майно підприємства	У чиїх інтересах використовується майно підприємства	Кому належатимуть доходи від діяльності підприємства
Приватне	З приватних доходів	Приватної особи	Приватній особі
Колективне	З колективних доходів	Колективу людей	Колективу
Державне	З державних доходів (з коштів державного бюджету)	Суспільства в цілому	Державі

Пояснення до таблиці

У таблиці відображено те, що джерело, з якого формується майно підприємства, визначає і те, у чиїх інтересах воно буде використовуватися, та те, кому належатимуть доходи від діяльності підприємства. Зокрема, якщо майно підприємства сформовано з приватних доходів, то воно використовуватиметься у приватних інтересах та передбачатиме приватне привласнення доходів від діяльності.

Формам власності відповідають певні організаційні форми підприємств. У найбільш узагальненому вигляді зв'язок між формами власності та організаційними формами підприємств подано на схемі 3.1.1.

Форми власності	Організаційні форми підприємств
Приватна	Одноосібне володіння Партнерство Корпорація
Колективна	Виробничі кооперативи Збутові та споживчі кооперативи Кредитні кооперативи (спілки)
Державна	Комунальні підприємства Загальнодержавні підприємства

Рис. 3.1.1

Зв'язок між формами власності та організаційними формами підприємств

Пояснення до рисунка

Рисунок відображає те, що підприємствам певних форм власності відповідають певні форми організації: приватній власності – одноосібні володіння, партнерства та корпорації; колективній власності – кооперативи у різних сферах діяльності; державній власності – комунальні та загальнодержавні підприємства.

4. Підприємства приватної власності

Приватна власність є основою ринкової економіки. Підприємства, засновані на приватній власності, існують у трьох основних організаційних формах. Особливості кожної з цих організаційних форм пояснимо на прикладі.

Приклад. Підприємство «Вікно у світ» виникло як ***одноосібне володіння*** (*sole proprietorship*). Його власник пан Кириленко започаткував невеликий бізнес з монтажу пластикових вікон в оселях та офісах, вклавши у справу заощадження, нагромаджені з власних доходів. Він найняв чотирьох будівельників, водія вантажівки. Сам же виконував роботу організатора виробництва, приймаючи замовлення, рекламуючи послуги, та роботу бухгалтера. У якості застави за банківський кредит Кириленко використав власну квартиру та автомобіль.

Через п’ять років успішної діяльності власник підприємства «Вікно у світ» усвідомив необхідність розширення справи. На переговорах з колегами по бізнесу було прийнято рішення створити партнерське підприємство, або ***товариство*** (*partnership*) з монтажу вікон, дверей, балконних конструкцій. До справи було долучено грошові кошти та засоби виробництва ще двох осіб. Партнери уклали домовленість про розподіл функцій, ризиків, доходів і збитків.

Ще через сім років успішної діяльності власники підприємства «Вікно у світ», врахувавши надзвичайно великий попит на житло, прийняли рішення про розширення справи. Вони вирішили стати засновниками будівельної організації, обравши в якості її організаційної форми ***корпорацію*** – акціонерне товариство (*corporation, public company*). Після вирішення усіх юридичних питань було зроблене оголошення про продаж акції нового акціонерного товариства. Внаслідок продажу акцій отримано достатньо коштів для придбання нових виробничих потужностей, найму на роботу додаткових робітників і службовців.

Кожна організаційна форма приватних підприємств – одноосібне володіння, партнерство, корпорація – має переваги та обмеження (недоліки). Вони подані у таблиці 3.1.2.

Таблиця 3.1.2

Переваги та обмеження одноосібного володіння, партнерства, корпорації

Переваги	Обмеження (недоліки)
Одноосібне володіння	
• Самостійність власника та свобода дій у прийнятті рішень. • Простота організації та швидкість втілення управлінських рішень в життя. • Висока мобільність, здатність пристосовуватись до потреб клієнтів. • Привласнення усього прибутку однією особою та використання податкових пільг, що, зазвичай, надаються державою одноосібним володінням як малим підприємствам	• Обмеженість ресурсів при започаткуванні справи. • Значна кількість функцій, виконуваних однією особою, що може спричиняти хибні рішення. • Повна одноосібна відповідальність усім майном у разі банкрутства
Партнерство	
• Розширення джерел фінансування за рахунок коштів декількох партнерів. • Краще управління внаслідок розподілу функцій між партнерами. • Використання податкових пільг, оскільки прибуток кожного партнера оподатковується як індивідуальний	• Ймовірність виникнення суперечностей між партнерами. • Відповідальність одного партнера за хибні рішення інших. • Необхідність реорганізації підприємства при виході з партнерства одного із засновників
Корпорація	
• Значне збільшення капіталу за рахунок коштів від продажу акцій, а також кредитів банків, які зазвичай, більш прихильні до великих підприємств. • Можливість найму професійних менеджерів і вища якість управлінських рішень. • Відсутність загрози реорганізації при зміні власників під час продажу ними акцій. • Обмежена відповідальність власників акцій, яка не поширюється на їх особисте майно	• Власники акцій не беруть участі у поточному управлінні, а функції управління здійснюють наймані менеджери, що може створити конфлікт інтересів менеджерів та власників. • Подвійне оподаткування доходів: спочатку як прибутку корпорації, потім – як дивідендів власників акцій

Пояснення до таблиці

У таблиці відображено те, що кожна організаційна форма приватних підприємств має власні переваги, але жодна з них не позбавлена недоліків. Тому, приймаючи рішення про форму організації підприємства за конкретних умов, його засновники мають усвідомлювати та зважувати усі переваги й обмеження

Найбільшими за масштабами діяльності є корпоративні підприємства. Існує щорічний рейтинг «Forbes Global 2000», за яким визначаються 20 найбільших корпорацій світу. У 2010 р. три перших місця у ньому посіли *JPMorgan Chase* (США, банківські послуги), *General Electric* (США, електронна та електротехнічна продукція, полімери), *Exxon Mobil* (видобування та переробка нафти і газу). Перша у рейтингу корпорація *JPMorgan* мала такі показники: дохід – 115630 млн дол., прибуток – 11650 млн дол., активи – 2031990 млн дол.

5. Підприємства колективної власності

Підприємства *колективної власності* існують в організаційній формі *кооперативів*. **Кооператив** (*cooperative*) — це підприємство, яким спільно володіють його члени, зазвичай, дрібні виробники (ремісники чи фермери), споживачі певної продукції, власники невеликих сум грошей тощо.

Особливою формою колективних підприємств, що набула поширення у другій половині XX ст., стали *колективні трудові підприємства*. Вони є спільною власністю членів трудового колективу, які викуповують у початкових власників майно підприємства з метою запобігання банкрутству та збереження робочих місць і зарплат.

Основною метою діяльності кооперативів стає задоволення виробничих, збутових, споживчих потреб та потреб у кредитуванні його членів.

Кооперативи мають такі особливості організації:

- умовою членства в кооперативі є входження у нього з власним паєм – грошима, землею, засобами виробництва тощо;
- здійснення самоуправління та особиста участь кожного члена у справах кооперативу;

Кооперативи мають як переваги, так і обмеження (таблиця 3.1.3).

Таблиця 3.1.3

Переваги та обмеження кооперативних підприємств

Переваги	Обмеження
• Функціонування на демократичних засадах самоуправління. • Рівність усіх членів кооперативу. • Розподіл доходів з врахуванням трудового або майнового внеску. • Спрощена процедура створення. • Користування податковими пільгами, які, зазвичай, надаються державою кооперативам	• Складність процедури узгодження інтересів багатьох членів при прийнятті рішень. • Неможливість забезпечення високої точності оцінювання трудового внеску у виробничих кооперативах. • Відділення власності від управління при передачі членами кооперативу частини своїх функцій правлінню кооперативу та можливість виникнення суперечності інтересів

Пояснення до таблиці

У таблиці відображені переваги кооперативних підприємств, що, здебільшого, пов'язані з демократичністю цієї форми організації, та їх обмеження, спричинені складністю управління та узгодження інтересів суперечливих членів кооперативу.

6. Державні підприємства

Державні підприємства фінансуються з центрального або місцевих бюджетів, основним джерелом яких є сплачені громадянами податки. Попри таке неринкове фінансування, витрати державних підприємств у певний спосіб, що залежить від форми їх організації, пов'язується з отриманими ними доходами.

Державні підприємства мають такі особливості:

- їх власниками є центральні або місцеві органи державної влади;
- вони працюють за державними замовленнями та забезпечуються державою початковим капіталом;
- мають значно меншу економічну свободу, ніж приватні та колективні підприємства, оскільки управління ними та розподіл отриманих доходів значно більше регламентовані урядом.

Загалом, державні підприємства відрізняються від підприємств інших форм власності більшою стабільністю (передбачуваністю) діяльності. Однак, зазвичай, вони є менш ефективними.

Переваги та недоліки (обмеження) державних підприємств подані у таблиці 3.1.4.

Таблиця 3.1.4

Переваги та недоліки (обмеження) державних підприємств

Переваги	Обмеження
• Менш залежні від змін ринкової кон'юнктури, тому більш стабільні. • Мають більші за обсягом, ніж інші підприємства, державні джерела фінансування	• Діють поза конкуренцією, яка спонукає до економії на витратах, технічних нововведень, тому є менш ефективними. • Функціонують за більш жорстко визначеними правилами, тому є менш мобільними

Пояснення до таблиці

У таблиці відображено те, що переваги підприємств державної форми власності пов'язані з меншими ризиками і більшою передбачуваністю результатів діяльності, а недоліки – з діяльністю поза конкуренцією та меншою ефективністю господарювання.

За *ознакою особливостей управління* розрізняють такі види державних підприємств:

– акціонерні товариства, у яких держава є основним інвестором, оскільки їй належить основна частка майна, що відшкодовують витрати з власних доходів та мають найвищий рівень економічної самостійності, порівняно з іншими державними підприємствами;
– підприємства, що повністю створені за кошти державного бюджету або націоналізовані державою, діяльність яких у сфері транспорту, зв'язку, охорони здоров'я, освіти значно регламентована урядом;
– казенні підприємства, що безпосередньо управляються урядом через призначення директорів, у оборонній промисловості, фінансових установах, енергетиці тощо.

За ознакою *основних джерел фінансування* виокремлюють такі види державних підприємств:

– загальнодержавні, що фінансуються з центрального бюджету;
– муніципальні (комунальні), які фінансуються з місцевих бюджетів і є власністю місцевих (територіальних) громад.

У розвинених країнах розвиток муніципальних (комунальних) підприємств та розбудова комунальної власності є проявом демокра-

тичності суспільства. Муніципальні (комунальні) підприємства задовольняють економічні та соціальні потреби територіальних громад і створюють матеріальне підґрунтя *місцевого самоуправління*. Діяльність таких підприємств спрямована на надання послуг початкової та середньої освіти, охорони здоров'я та фізичної культури, житлово-комунального господарства та місцевого транспорту, притулку, харчування та медицини для малозабезпечених верств й громадян похилого віку.

Структура українських підприємств за формами власності ілюстрована на коловій діаграмі (рис. 3.1.4).

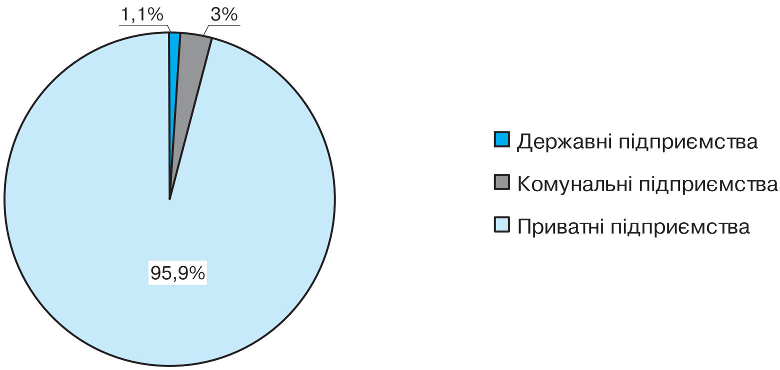


Рис. 3.1.4

Частка підприємства різної форми власності у загальній кількості підприємств у 2009 р.

Пояснення до рисунка

Рисунок ілюструє, що переважна частина українських підприємств наприкінці 2000-х рр. належить до приватної форми власності. При цьому неприродно малою є частка підприємств комунальної та державної власності.

7. Малі, середні та великі підприємства

Підприємства за масштабом (розміром) поділяються на малі, середні та великі.

У сучасній економіці співіснують різні за масштабами діяльності підприємства. Чим пояснюється необхідність такого співіснування? Інсує декілька причин.

- По-перше, технологія виробництва різних товарів потребує різних масштабів діяльності. Наприклад, надання стоматологічних послуг чи індивідуальний пошив одягу краще здійснювати на невеликих підприємствах. Натомість, виробництво літаків, автомобілів, залізничних вагонів тощо передбачає великі масштаби виробництва.
- По-друге, різні за масштабами діяльності підприємства мають особливі переваги та можливості. Малі та середні підприємства краще реагують на мінливий споживчий попит. Водночас, великі підприємства мають більші ресурси для здійснення наукових досліджень та впровадження нових технологій у виробництво.

Існують конкретні параметри (показники), за якими підприємства відносяться до малих, середніх та великих. В Україні та у країнах Європи ці показники мають деякі особливості, що подані у таблиці 3.1.5.

Таблиця 3.1.5

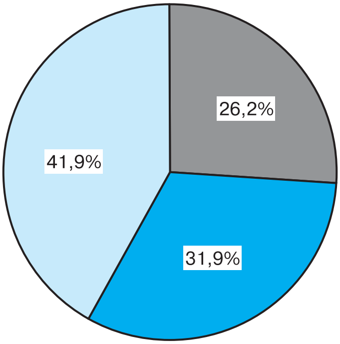
Параметри, за якими визначають приналежність підприємств до малих, середніх, великих

Параметри оцінки	Малі підприємства		Середні підприємства		Великі підприємства	
	Європа	Україна	Європа	Україна	Європа	Україна
Зайняті (особи)	до 50	до 50	від 51 до 250	від 51 до 250	більше 250	більше 250
Оборот (валовий дохід)	до 10 млн євро	до 70 млн грн	від 10 до 50 млн євро	від 70 до 100 млн грн	більше 70 млн євро	більше 100 млн грн

Пояснення до таблиці

Таблиця ілюструє подібність критеріїв віднесення до малих, середніх та великих підприємств за ознакою кількості зайнятих на підприємстві, відмінність – за обсягом валового доходу підприємства. Європейські параметри валового доходу є значно вищими за українські.

Внесок малих, середніх і великих підприємств у забезпечення громадян роботою та у створення продукції в Україні у 2010 р. ілюстровано на рис.3.1.5 та рис. 3.1.6.



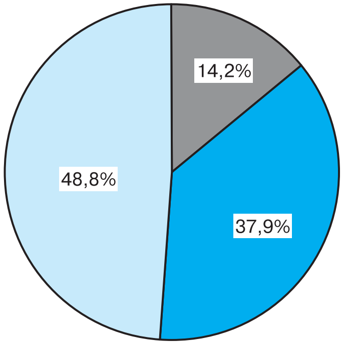


Рис. 3.1.5

Частка підприємств у загальній зайнятості населення (%)

Рис. 3.1.6

Частка підприємств у обсягах реалізованої продукції (%)

Пояснення до рисунків:

Рисунки ілюструють, що основна частка зайнятого населення та основна частка реалізованої продукції припадає в українській економіці на великі підприємства.

На основі даних, наведених у таблиці 3.1.5, можна робити висновок про відносну ефективність діяльності підприємств, що відрізняються масштабами своєї діяльності. Для цього треба порівняти співвідношення часток у реалізованій продукції та часток у загальній зайнятості. Одержаний показник віддзеркалюватиме продуктивність праці, що досягнута в середньому по країні на великих, середніх та малих підприємствах. Адже продуктивність (ефективність використання ресурсу праця) показує, яка продукція припадає на одного зайнятого: $E_L = \frac{Q}{L}$.

Наприклад, показник, розрахований для великих, середніх та малих українських підприємств, відповідно, був у 2010 р. таким: $E_{Lb} = \frac{48{,}8}{41{,}9} = 1{,}16$, $E_{Lm} = \frac{37{,}0}{31{,}9} = 1{,}15$, $E_{Ls} = \frac{14{,}2}{26{,}2} = 0{,}54$.

За результатами розрахунків робимо висновок, що малі підприємства мали найгірші показники. Це може пояснюватися як гіршою

технічною оснащеністю малих підприємств, так і заниженими цінами на продукцію, яку вони створюють.

З аналізу внеску в обсяги реалізованої продукції можна зробити висновок про роль підприємств у розвитку різних галузей національної економіки. Зокрема, у 2010 р. найбільші частки у реалізованій продукції різних за масштабами підприємств були такими:

– великих підприємств – у будівництві (75,3%) та у транспорті і зв’язку (70,1%);
– середніх підприємств – у фінансовій діяльності (91,5%) та у сільському господарстві (75,3%);
– малих підприємств – в освіті (40,4%) та торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та речей побутового вжитку (35,9%).

Порівняння з розвиненими країнами дає підстави для висновку, що в українській економіці не повно використовується потенціал малих підприємств у сільському господарстві, наданні комунальних й індивідуальних послуг та у забезпеченні загальної зайнятості населення.

8. Прибуткові та неприбуткові підприємства

За основною *метою діяльності* підприємства поділяються на ***прибуткові*** та ***неприбуткові***.

Для прибуткових підприємств, які, зазвичай, є підприємствами приватної власності, мета одержання прибутку стає *першочерговою*.

Для неприбуткових підприємств власне прибуток не є основною метою діяльності. Але, якщо у процесі господарювання їх доходи перевищують витрати, то різниця повністю повертається у справу з метою її розширення або модернізації. Фінансовою основою діяльності неприбуткових підприємств є членські внески та благодійні пожертви. Продуктом їх діяльності можуть бути надані освітні, юридичні, медичні, оздоровчі, культурні, консультаційні послуги, видання газет, журналів та книжок тощо.

Мета діяльності неприбуткових підприємств (організацій) може бути різною. До найбільш типових цілей належать такі:

- захист економічних інтересів та задоволення соціальних потреб певних груп людей, об’єднаних у профспілки, творчі спілки письменників, композиторів, художників тощо;
- освіта та просвітницька діяльність університетів, коледжів, клубів, інтелектуальних об’єднань людей;
- благодійна діяльність Червоного хреста, товариств милосердя, об’єднань для підтримки людей з обмеженими можливостями;

- впорядкування ринкових відносин та надання їм більш цивілізованих форм товарними і фондовими біржами.

Існування неприбуткових підприємств та їх підтримка з боку різних верств суспільства і уряду є індикатором рівня розвитку громадянського суспільства та демократичності держави.

Підсумки теми

- ☑ Особливими функціями підприємця, виходячи зі змісту підприємницької діяльності, є здатність реалізувати на практиці нові технологічні та організаційні ідеї, ризикувати, ефективно управляти справою, реагуючи на зміни економічного середовища.
- ☑ Підприємець об'єктивно сприяє соціально-економічному прогресу, оскільки забезпечує більш повне задоволення споживчих потреб, вдосконалює технологію та організацію виробництва, будує партнерські відносини з урядом, найманими працівниками, споживачами.
- ☑ Підприємець може гальмувати соціально-економічний прогрес, якщо загострює суперечності у стосунках із суспільством, споживачами та найманими працівниками.
- ☑ За сферою реалізації, підприємницька діяльність набуває форми виробничого, комерційного, посередницького та фінансового підприємництва.
- ☑ Підприємницька діяльність розпочинається зі створення підприємств, які розрізняються за: а) формою власності, б) організаційною формою, в) масштабом діяльності, г) метою діяльності.
- ☑ Кожна організаційна форма підприємств, зокрема, одноосібні володіння, партнерства, корпорації, кооперативні підприємства, загальнодержавні та муніципальні (комунальні) підприємства мають певні переваги та обмеження.
- ☑ Існуючі технології та переваги різних за масштабами підприємств вимагають поєднання у межах національної економіки великих, середніх та малих підприємств. За співвідношенням часток підприємств у створеній ними продукції та часток зайнятих можна оцінювати відносну ефективність великих, середніх та малих підприємств.
- ☑ За метою діяльності виокремлюють прибуткові та неприбуткові підприємства. Неприбуткові підприємства діють для реалізації інтересів та задоволення потреб різних соціальних груп, поширення

знань, для благодійної діяльності на користь певних верств суспільства та упорядкування ринкових відносин.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Усвідомлення функцій, які має виконувати підприємець, допоможе при вирішенні питання, чи до снаги кожному з вас така діяльність, чи відповідають ваші риси характеру тому, щоб ефективно виконувати ці функції.
- Уявлення про особливості підприємств різної форми власності та різних організаційних форм допоможе у майбутньому при прийнятті рішення щодо вибору найбільш прийнятної форми для організації конкретної справи.

Контрольні запитання та завдання

1 Уявіть, що ваше власне майно – будинок, земельна ділянка, автомобіль, твори мистецтва – оцінюється у 1500 тис. грн. До того ж Ви маєте капітал у 500 тис. грн, з яких 300 тис. грн. вклали в одноосібне володіння, на 100 тис. придбали акції корпоративного підприємства, 100 тис. поклали у банк. Що буде з вашим майном та капіталом, якщо:
а) збанкрутує ваше одноосібне підприємство;
б) збанкрутує корпорація, акції якої ви придбали?

2 Уявіть, що ви консультуєте трьох людей, які мають такі індивідуальні особливості та майновий стан:

- перший розпоряджається великим особистим капіталом, але не схильний до ризику;
- другий має перспективну ідею, але не володіє коштами і не має організаційного досвіду;
- третій володіє незначним капіталом, але досить ініціативний і над усе цінує незалежність.

Створення яких організаційних форм підприємств ви порадили б кожному з них? Відповідь обґрунтуйте.

3 Дайте відповіді на запитання, якого розміру та організаційної форми доцільно зробити підприємство, що займається такою діяльністю:

- виробляє залізничні вагони,
- створює музичні кліпи,
- надає юридичні послуги,
- видає книжки і листівки,
- надає послуги ремонту побутової техніки.

Відповідь обґрунтуйте.

4 Чим може приваблювати (або відштовхувати) благодійна діяльність та участь в організації неприбуткових підприємств? Скористайтеся наведеними нижче відповідями та спробуйте продовжити їх перелік:

а) благодійництво є ефективним способом вкладання коштів для підприємців, що розуміють залежність між розвитком бізнесу і розвитком суспільства;

б) благодійницька діяльність спричиняє те, що одна частина суспільства паразитує за рахунок іншої;

в) благодійництво дає можливість досягти успіху тим, хто не має коштів, але має талант;

г) результатом благодійницької діяльності стає втрата частиною суспільства здатності й бажання активно працювати, боротися за гідне існування.

5 Чи змінилася ситуація щодо відносної ефективності українських великих, середніх та малих підприємств у 2010 р. порівняно з 2006 р., якщо у 2006 р. частки великих, середніх та малих підприємств у обсягах реалізованої продукції та у зайнятості були, відповідно, такими: 36,6, 44,6, 18,8 та 34,7, 41,8, 23,5.

Що далі?

Визначальною рисою підприємницької діяльності, як було зазначено у цій темі, є ризик. Він виникає лише за умов невизначеності, або випадковості настання події. Якщо невизначені параметри економічної діяльності – обсяги попиту на товари, доходи та прибутки підприємця – вивчати у певному часовому інтервалі, то на основі спостережень можна визначити, так звані, *частоти випадків*. Їх трактують як *ймовірність настання певної економічної події* – продажу певної кількості товарів або отримання певного прибутку.

Отже, вимальовується певна логіка зв'язків понять (явищ): ймовірність виникнення економічної події → випадковість події → еконо-

мічний ризик. За цією логікою економічний ризик підприємця може оцінюватись, якщо визначити *математичне сподівання випадкової величини*.

Пояснимо явище математичного сподівання випадкової економічної події на прикладі діяльності підприємця, що володіє пекарнею та випікає паляниці. Упродовж року (365 днів) підприємець фіксував обсяги продажу, а результати спостережень подав у таблиці:

Попит на паляниці (кількість проданих паляниць)	Кількість днів, коли продаж складав відповідну кількість паляниць	Частота (ймовірність) події продажу певної кількості паляниць
200	100	100/365 = 0,27
300	180	180/365 = 0,49
400	70	70/365 = 0,19
500	15	15/365 = 0,05

З урахуванням частоти настання події продажу паляниць у кількості 200, 300, 400 та 500 математичне сподівання (Ме), або обґрунтовані обсяги виробництва паляниць може бути визначено так:

$$Me = 200 \times 0{,}27 + 300 \times 0{,}49 + 400 \times 0{,}19 + 500 \times 0{,}05 \approx 238$$

Отже, усвідомлення існування ризику нереалізації вироблених паляниць і невідшкодування витрат та його кількісне оцінювання дає підстави для обмеження обсягів випуску 238 паляницями.

Тема 3.2. Досягнення мети підприємницької діяльності

Основною метою діяльності підприємця є прибуток. Зазвичай, підприємець прагне максимізувати прибуток – зробити його якомога більшим. Мета максимізації прибутку досягається по-різному: завдяки економному та ефективному використанню виробничих ресурсів, знаходженню оптимальних обсягів виробництва та продажу тощо. Усвідомлення необхідності та практичне застосування різних способів досягнення основної мети діяльності відрізняє успішного підприємця від неуспішного.

Будь-які способи максимізації прибутку можливі лише за умови виробництва речей та послуг. Тому пояснення того, як досягається мета підприємця, розпочинаємо з виробничої функції.

Після вивчення теми ви знатимете:

- що таке виробнича функція та чим відрізняються виробничі функції за різних умов виробництва;
- у чому полягає та як виявляється ефект масштабу;
- якими показниками оцінюється діяльність підприємця;
- у який спосіб підприємець може досягати своєї мети – максимізації прибутку.

Логіка теми

Зміст виробничої функції → Виробнича функція та технології, фактор часу й ефект масштабу → Валовий доход (виторг), прибуток та витрати виробництва → Структура витрат та їх зв'язок з обсягами виробництва → Бухгалтерський, економічний прибуток та підприємницький дохід

1. Виробнича функція. Функція Кобба-Дугласа

Для усвідомлення того, що таке виробнича функція, необхідно пригадати деякі фундаментальні положення, з яких, зазвичай, починається пояснення функціонування економіки*:

* Про них ішлося у темі 1.2. «Зміст основних економічних процесів та явищ» підручника «Економіка (профільний рівень). 10 клас» / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – С. 22-37.

- результатом будь-якого виробництва є продукт, що задовольняє потреби споживачів;
- виробництво передбачає поєднання факторів (ресурсів) виробництва, до яких, передусім, належать земля, праця та матеріальний капітал;
- спосіб поєднання виробничих ресурсів визначається існуючими технологіями;
- ефективність виробництва оцінюється показниками, що відображають співвідношення результатів виробничої діяльності та витрат виробничих ресурсів.

Виробнича функція, як і будь-яка інша функція, відображає *залежність* певних процесів та явищ. У випадку виробничої функції йдеться про зв'язок *максимально можливого* обсягу виробництва, з одного боку, та витрат ресурсів (факторів виробництва), – з другого. Виробничу функцію у найбільш загальному виді записують так:

$$Q = F(L, K),$$

де Q – створений продукт, K, L – відповідно, капітал та праця, F – знак, що використовується для відображення існуючої *залежності* між обсягом створеного продукту та використаними виробничими ресурсами.

Економічний зміст зробленого запису є таким:

1) для пояснення змін обсягу створеного продукту достатньо враховувати два фактори – працю та капітал;
2) обсяг продукту збільшується при збільшенні обсягу кожного згаданого фактора (ресурсу) виробництва.

Оскільки у поданій виробничій функції відображені лише два фактори, то вона називається *двофакторною*.

Найбільш поширеною та застосовуваною при поясненні зв'язку обсягу продукту та виробничих ресурсів є двофакторна виробнича функція Кобба-Дугласа:

$$Q(K, L) = AK^{\alpha} L^{\beta}, \text{ або } Q = AK^{\alpha} L^{\beta},$$

де A – показник ефективності поєднання факторів виробництва, α, β – відповідно, показники впливу змін обсягу капіталу та праці на зміни обсягу створеного продукту.

Конкретні значення показників A та α, β одержують емпіричним шляхом – при дослідженні певних виробництв. Наприклад, в результаті дослідження може з'ясуватися, що виробнича функція має такий вигляд:

$$Q = 1{,}1K^{0,7}L^{0,3},$$

де $A = 1{,}1,\ \alpha = 0{,}7, \beta = 0{,}3$.

Наведений запис має економічний зміст, який можна розкрити декількома положеннями:

- за будь-яких обсягів капіталу та праці, обсяг створеного продукту зростає в 1,1 рази, або на 10% за рахунок застосованої технології;
- при зростанні капіталу на одну одиницю за умови незмінності праці продукт збільшується на 0,7 одиниць;
- при зростанні праці на одну одиницю за умови незмінності капіталу продукт збільшується на 0,3 одиниць.



Особливий спосіб вираження зв'язку між продуктом та виробничими ресурсами, який ми називаємо виробничою функцією Кобба-Дугласа, був запропонований у далекому 1928 році. Це зробили американські дослідники – економіст П.Дуглас та математик Ч.Кобб. Вони аналізували зв'язок між обсягами продукції обробної промисловості США, з одного боку, та капіталу й відпрацьованих у цій галузі годин, – з другого, за тривалий період – 1899-1922 роки. Були встановлені кількісні значення параметрів функції для досліджуваного періоду, а саме: $A = 1{,}01, \alpha = 0{,}25,\ \beta = 0{,}75$. *Відтак, виробнича функція мала у той час такий вид:*

$$Q = 1{,}01K^{0,25}L^{0,75}.$$

2. Технології й виробнича функція

Показники A, α та β у виробничій функції $Q = AK^{\alpha}L^{\beta}$ характеризують застосовану ***технологію*** у тому сенсі, що:

- кількісне значення A буде більшим для більш сучасної прогресивнішої технології;
- таке співвідношення показників, коли $\alpha > \beta$, свідчить про використання технології з переважаючим значенням капіталу, тобто про капіталомістку технологію, натомість, співвідношення $\alpha < \beta$ – про переважаюче значення праці, або ж про працемістку технологію.

Наприклад, маючи дві функції: $Q = 1{,}1K^{\alpha}L^{\beta}$ та $Q = 1{,}25K^{\alpha}L^{\beta}$, які відрізняються кількісним значенням коефіцієнта A, можемо робити висновок, що друга технологія ефективніша. Такою більш ефективною може бути технологія безвідходного виробництва, економії енерге-

тичних ресурсів або ж та, що забезпечує меншу тривалість виробничого процесу.

Якщо ж йдеться про такі дві функції, як $Q = AK^{0,7}L^{0,3}$ та $Q = AK^{0,3}L^{0,7}$, що відрізняються кількісними значеннями показників α та β, то можемо робити висновок, що перша характеризує капіталомістку, а друга – працемістку технологію виробництва. До працемістких належать технології сфери послуг, до капіталомістких – технології масового (конвеєрного) виробництва автомобілів, побутової техніки, видобутку та транспортування газу, нафти тощо.

За одних умов двофакторна виробнича функція може набути вигляду однофакторної, а за інших – трифакторної та багатофакторної. Вирішальним для такого перетворення є *час*. Маємо на увазі те, що виробництво здійснюється і, відповідно, може аналізуватися у короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді.

У *короткостроковому періоді* може змінитися лише кількість працівників, а капітал – виробничі потужності у вигляді машин, обладнання, устаткування – залишаються незмінними. Тому виробнича функція набуває вигляду однофакторної, наприклад: $Q = 1{,}25L^{0,3}$.

У *середньостроковому періоді* змінюються й виробничі потужності, тому обидва фактори праця й капітал – стають змінюваними, а виробнича функція набуває виду двофакторної, наприклад, $Q = 1{,}25K^{0,5}L^{0,5}$.

У *довгостроковому періоді* впливовими стають такі особливі фактори виробництва, як людський та соціальний капітал. Їх нагромадження та зміни обсягів потребують багатьох років і значних витрат на освіту, охорону здоров’я, культуру тощо. Виробнича функція може набути виду трифакторної з урахуванням, наприклад, людського капіталу*: $Q = F(K, L, H)$, або у більш конкретному вигляді, наприклад, $Q = 1{,}25K^{0,4}L^{0,2}H^{0,5}$, де H – людський капітал.

3. Графічне відображення виробничої функції

Двофакторні виробничі функції графічно представляють у вигляді ізоквант.

Ізокванта – це лінія, що будується в координатах K та L, тому кожна точка на ній відображає один з можливих варіантів поєднання певного

* Зміст людського капіталу було пояснено у темі 1.2. «Зміст основних економічних процесів та явищ» підручника «Економіка (профільний рівень). 10 клас» / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам’янець-Подільський : Аксіома, 2011. – С. 33.

обсягу капіталу та праці, за якого передбачається створення незмінного і тому *однакового* обсягу продукту. Загальна формула для відображення змісту ізоквант є такою:

$$Q = F(L, K) = const,$$

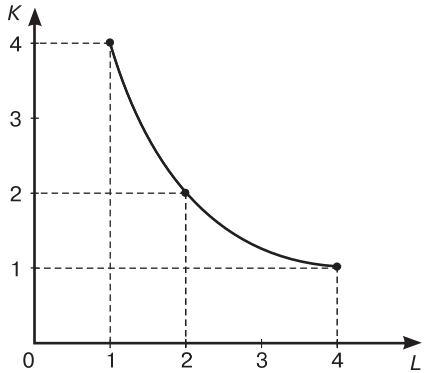
де *const* – позначення незмінності обсягу продукту.

Побудуємо ізокванту (графік 3.2.1), виходячи з припущення, що виробнича функція має вид: $Q = 1{,}5K^{0,5}L^{0,5}$, а обсяги капіталу та праці змінюються так, як це показано у таблиці 3.2.1.

Таблиця 3.2.1

Вихідні дані для побудови ізокванти

Варіанти поєднання ресурсів	K	L	$Q = 1{,}5K^{0,5}L^{0,5}$
Перший	1	4	3
Другий	2	2	3
Третій	4	1	3



Графік 3.2.1.

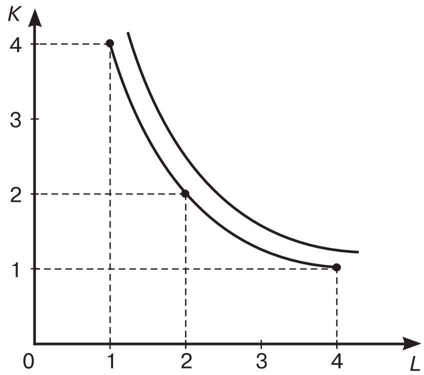
Ізокванта

Пояснення до графіка

- Ізокванта відображає різні варіанти поєднання капіталу та праці, що, за наявної технології, забезпечують виробництво *однакової* кількості продукту – 3-х одиниць.
- При збільшенні обсягу капіталу від 1 до 2 і до 4 одиниць обсяг праці зменшується від 4 до 2 і до 1 одиниць, що свідчить про можливість заміщення одного ресурсу іншим. Оскільки зміни відбуваються за

певної технології, то ***заміщення*** називається ***технологічним***. Воно оцінюється показником граничної норми заміщення, яка визначається за формулою: $MRS_{L/K} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$ (де $MRS_{L/K}$ – гранична норма заміщення праці капіталом, що відображає збільшення капіталу на певну кількість одиниць при зменшенні праці на одну одиницю, ΔK – зміни обсягу капіталу, ΔL – зміни обсягу праці).

Якщо відбувається послідовне зростання обсягів виробництва, то графічно це відображається переходом до іншої ізокванти, що є більш віддаленою від початку координат. Нехай, наприклад, відбувся перехід від виробничої функції $Q = 1{,}5K^{0,5}L^{0,5}$ до $Q = 1{,}75K^{0,5}L^{0,5}$. Друга функція означає вищу віддачу виробничих ресурсів при більш прогресивній технології (1,75 > 1,5). Графічно це відобразиться появою нової ізокванти. Декілька ізоквант, що подані на одному графіку, називаються *картою ізоквант* (графік 3.2.2).



Графік 3.2.2.

Карта ізоквант

Пояснення до графіка

Перехід від ізокванти, яка розміщена ближче до початку координат, до тієї, що більш віддалена від початку координат, відображає досягнення вищої ефективності використання ресурсів, отже – виробництво більшого обсягу продукту. Причиною переходу може бути й залучення пропорційно більших (додаткових) обсягів капіталу та праці.

У розглянутому прикладі з двома виробничими функціями внаслідок зростання ефективності використання ресурсів досягається приблизно 17% $\left(\frac{1,75}{1,5} \approx 1,17\right)$ зростання продукту.

У короткому періоді, як уже підкреслювалося, змінюється лише один виробничий ресурс – *праця*, а капітал залишається незмінним. За таких умов виробнича функція набуває виду $Q = AL^{\beta}$ й може відображатися на графіку, де на вертикальній осі відкладаються значення продукту (Q), а на горизонтальній – праці (L).

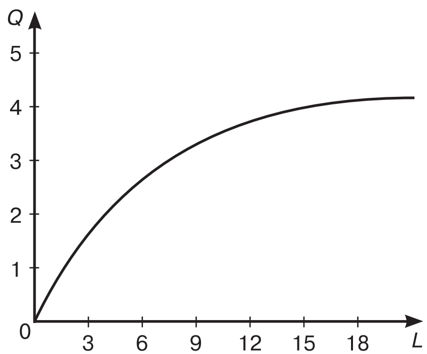
Розгляньмо, наприклад, виробничу функцію $Q = L^{0,5}$. Надавши конкретних значень L, та побудуємо графік 3.2.3 за даними таблиці 3.2.2.

Таблиця 3.2.2

Вихідні дані для побудови однофакторної виробничої функції

L	3	6	9	12	15	18
Q	1,7	2,5	3	3,5	3,9	4,2
MQ	1,7	0,8	0,5	0,5	0.4	0,3

(де MQ – граничний продукт, який у розглянутому прикладі є продуктом кожних *трьох* додатково найнятих для розширення виробництва працівників).



Графік 3.2.3.

Однофакторна виробнича функція

Пояснення до графіка

Графік ілюструє те, що при збільшенні ресурсу праці, за незмінного іншого ресурсу, відбувається зростання продукту. Але це зростання є нерівномірним – спочатку більшим, а потім дещо меншим.

Уповільнення зростання загального продукту *Q* при залученні додаткових працівників виявляється у зменшенні граничного продукту *MQ* (третя стрічка таблиці 3.2.2 ілюструє саме таке зменшення) та пояснюється дією фундаментального економічного закону спадної граничної віддачі (продуктивності) виробничих ресурсів*.

4. Виробнича функція та ефект масштабу

Масштаб виробництва оцінюється, передусім, обсягом використовуваних ресурсів. Це означає, що при зростанні обсягу капіталу та праці збільшується й масштаб виробництва.

Ефектом зростаючого масштабу в економіці називається особлива властивість виробництва, що виявляється у *здатності* продукту зростати швидше, ніж збільшуються обсяги виробничих ресурсів. Наприклад, якщо обсяг капіталу та праці зріс у 1,5 рази, а обсяг продукту – у 2, то є підстави для висновку про *дію ефекту зростаючого масштабу*.

Загалом, можливі три варіанти співвідношення змін обсягів виробничих ресурсів та змін продукту:

1) ресурси та продукт змінюються однаково;
2) зміна ресурсів є більшою, ніж зміна продукту;
3) зміна продукту є більшою, ніж зміна ресурсів.

За визначенням, лише третій варіант передбачає *дію ефекту зростаючого масштабу*, або, іншими словами, *зростаючу віддачу від масштабу*. Для першого зі згаданих варіантів властива *постійна* віддача від масштабу, а для другого – *спадна* віддача.

Умовою здійснення ефекту зростаючого масштабу є дотримання правила: $\alpha+\beta>1$, де α та β – показники ступеня при відповідних виробничих ресурсах у виробничій функції $Q=AK^{\alpha}L^{\beta}$.

В інших випадках, коли $\alpha+\beta=1$ та $\alpha+\beta<1$, ефект зростаючого масштабу не здійснюється. Це можна ілюструвати даними таблиці 3.2.3.

Таблиця 3.2.3

Ілюстрація ефекту масштабу

$Q=K^{0,5}L^{0,5}$, $\alpha+\beta=1$			$Q=K^{0,3}L^{0,5}$, $\alpha+\beta<1$			$Q=K^{0,6}L^{0,5}$, $\alpha+\beta>1$		
K	*L*	*Q*	*K*	*L*	*Q*	*K*	*L*	*Q*
1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	4	4	4	4	3,2	4	4	4,5
16	16	16	16	16	9,2	16	16	21,08

* Зміст закону пояснено у темі 1.4. «Проблема обмеженості ресурсів та вибору виробника» підручника «Економіка (профільний рівень). 10 клас» / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2011. – С. 63.

Пояснення до таблиці

- Таблиця ілюструє три варіанти співвідношення змін продукту та виробничих ресурсів:
  1) коли продукт зростає так само, як збільшується праця та капітал – для виробничої функції $Q = K^{0,5} L^{0,5}$;
  2) коли продукт зростає повільніше, ніж зростають виробничі ресурси – для виробничої функції $Q = K^{0,3} L^{0,5}$;
  3) коли продукт зростає швидше, ніж виробничі ресурси – для виробничої функції $Q = K^{0,6} L^{0,5}$.
- Ресурси та випуск у першому випадку, для якого $\alpha + \beta = 1$, зростають однаково – у 4 рази – при обох збільшеннях масштабу виробництва.
- В другому випадку, коли $\alpha + \beta < 1$, перше збільшення ресурсів у 4 рази забезпечує зростання продукту в 3,2 рази, а друге чотириразове зростання ресурсів – зростання продукту лише у 2,9 рази $\left(\frac{9{,}2}{3{,}2} = 2{,}9\right)$.
- В третьому випадку, для якого $\alpha + \beta > 1$, перше збільшення ресурсів у 4 рази дає результат зростання продукту у 4,6 рази, а друге чотириразове збільшення ресурсів – збільшення продукту в 4,7 рази $\left(\frac{21{,}08}{4{,}5} = 4{,}7\right)$.

5. Валовий дохід (валова виручка) та прибуток підприємця

На перший погляд, будь-яке зростання виробництва та продажу є свідченням успішної діяльності підприємця. Але це не так.

Для оцінювання діяльності підприємця необхідно порівнювати доходи з витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Після продажу створеної продукції підприємець одержує валовий дохід, який ще називають **загальним виторгом**, або **валовою виручкою** (TR)*, та розраховують за формулою:

$$TR = P \times Q.$$

* Деякі показники, які пояснюються у цій темі – загальна (TR) та гранична виручка (MR), загальні (TC) та граничні витрати (MC) – вже згадувалися у темі 1.4. «Проблема обмеженості ресурсів та вибору виробника» підручника «Економіка (профільний рівень). 10 клас» / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2011. – С. 61-65.

Зрозуміло, що чим більші обсяги виробленої та проданої продукції (Q) та вища ціна продажу цієї продукції (P), тим більшим буде валовий дохід, або виторг підприємця.

Маючи виторг, підприємець не завжди матиме прибуток. Це пояснюється тим, що його витрати на виробництво і реалізацію продукції, за певних несприятливих умов, можуть дорівнювати валовому доходу або навіть перевищувати його.

Зв'язок між прибутком (Pr), валовим доходом та витратами підприємства на певний обсяг продукції описується рівнянням:

$$Pr = P \times Q - TC = TR - TC,$$

де TC – загальні витрати.

Формула, за якою визначається прибуток, відображає той незаперечний факт, що його наявність і розмір залежать від обсягу витрат TC.

Прибуток, який визначається як різниця $TR - TC$, називається ***валовим***.

Не увесь валовий прибуток залишається підприємцю та привласнюється ним, оскільки його частина стягується до державного бюджету у вигляді податків (T). Прибуток після оподаткування називається ***чистим*** (NPr) і визначається за формулою:

$$NPr = Pr - T.$$

6. Структура витрат підприємства та зв'язок їх обсягу з обсягом (масштабом) виробництва

Здійснення бажання підприємця привласнити максимально можливий прибуток у значній мірі залежить від зміни витрат виробництва. Витрати підприємства мають цікаву властивість змінюватись залежно від того, скільки товарів виробляє підприємство, або, іншими словами, – від обсягів (масштабів) виробництва.

Для того, щоб зрозуміти залежність величини витрат від обсягів виробництва, треба розглянути структуру (складники) цих витрат.

Усі витрати поділяють на ***постійні*** (FC) та ***змінні*** (VC). Тому формула загальних витрат (TC) має вигляд:

$$TC = FC + VC$$

Пояснимо, з чого можуть складатися постійні та змінні витрати на прикладі майстерні з *виробництва жіночих капелюшків*, власником якої є приватний підприємець пан Черкавський.

До **постійних витрат** підприємства з виробництва капелюшків належать:

- *орендна плата* за приміщення, у яких знаходиться майстерня;
- *оплата праці управлінського персоналу* (тих, хто організує справу та веде облік);
- витрати, пов'язані з *амортизацією устаткування та обладнання*, на якому виробляються капелюшки;
- витрати *страхування* майна.

Крім зазначених, до постійних витрат можуть належати *плата за землю* або *інші природні ресурси*, якщо виробництво пов'язане саме з ними, витрати з утримання *транспортних засобів*, *рекламні* та *представницькі* витрати, витрати зі *сплати кредиту*, якщо підприємство бере позику у банку тощо.

До **змінних витрат** у виробництві капелюшків належать:

- *відрядна*, тобто така, що залежить від кількості зроблених капелюшків, оплата праці безпосередніх виробників капелюшків – майстрів та майстринь;
- витрати на придбання фетру, тканини, ниток та іншої фурнітури для капелюшків, що є *сировиною* у цьому виробництві;
- плата за електричну енергію.

До змінних можуть належати витрати на придбання різних видів сировини, матеріалів, енергоносіїв, напівфабрикатів в залежності від особливостей конкретного виробництва.

Постійні та змінні витрати мають принципову *відмінність*. Вона полягає у тому, що постійні витрати *не змінюються* зі зміною обсягів виробництва, у нашому випадку – зі збільшенням кількості капелюшків, які виробляє майстерня. Натомість, змінні витрати *змінюються* – зростають при збільшенні обсягів виробництва капелюшків і скорочуються при його зменшенні.

Цікаво

Підприємство може мати постійні, але не мати змінних витрат. Таке трапляється під час призупинення виробництва. Тоді відсутність валового доходу (виторгу) та необхідність відшкодовувати постійні витрати для запобігання остаточного руйнування бізнесу спричиняє збиток, який вимірюється саме величиною постійних витрат.

Поділ на постійні та змінні витрати є умовним у тому сенсі, що він обґрунтований лише для короткого періоду. У тривалому періоді внаслідок нагромадження капіталу створюється можливість для зміни усіх ресурсів включно з устаткуванням та обладнанням.

Якщо постійні витрати залишаються незмінними при зміні обсягів виробництва, а змінні зростають пропорційно збільшенню обсягів виробництва, то звідси випливає, що середні загальні витрати на одиницю продукції $\left(ATC = \frac{TC}{Q}\right)$ мають зменшуватися. Щоправда, досвід свідчить про те, що це зменшення може відбуватись лише до певної межі. Ілюструємо це на прикладі виробництва капелюшків (таблиця 3.2.4.).

Таблиця 3.2.4

Ілюстрація змін середніх загальних витрат

Виробництво капелюшків (одиниць) за місяць (Q)	Постійні витрати майстерні (FC)	Змінні витрати майстерні (VC)	Загальні витрати (TC)	Середні загальні витрати (на один капелюшок) (ATC)
10	400	200	600	60
20	400	700	1100	55
30	400	1100	1500	50
40	400	1400	1800	45
50	400	1600	2000	40
60	400	2350	2750	45
70	400	3200	3600	51,4

Пояснення до таблиці

- У таблиці показано, що майстерня капелюшків поступово збільшувала виробництво від 10 до 70 капелюшків на місяць.
- Обсяги постійних витрат, що подані у другій колонці, при всіх обсягах виробництва залишаються незмінними.
- Обсяги змінних витрат, як показано у третій колонці, змінюються із зростанням виробництва. Відповідно, змінюються і загальні витрати (четверта колонка), що є сумою постійних та змінних витрат.
- Середні змінні витрати (п'ята колонка) спочатку зменшуються, що виявляє ефект масштабу виробництва, а потім (з моменту, коли обсяг виробництва капелюшків досягає 60) зростають.

7. Оптимізація обсягів виробництва

Оптимізація обсягів виробництва – це вибір з багатьох можливих варіантів одного найкращого, за якого забезпечується найбільший прибуток. Пояснимо цей вибір на прикладі майстерні капелюшків.

Майстерня пана Черкаського працює в умовах конкурентного ринку. Отже, капелюшки продаються за ціною, що складається на ринку під впливом попиту багатьох покупців і пропонування капелюшків багатьма виробниками. Нехай ця ринкова ціна становить 75 грошових одиниць.

Визначимо, за якого обсягу виробництво капелюшків забезпечуватиме підприємцю найбільший прибуток. Для цього скористаємося даними таблиці 3.2.5.

Таблиця 3.2.5

Ілюстрація вибору оптимальних обсягів виробництва

Виробництво капелюшків (одиниць) за місяць (Q)	Валовий дохід від продажу капелюшків за ціною 75 (TR)	Загальні витрати (TC)	Валовий прибуток (PR)
10	750	600	150
20	1500	1100	400
30	2250	1500	750
40	3000	1800	1200
50	3750	2000	1750
60	4500	2750	1750
70	5250	3600	1650

Пояснення до таблиці

- Валовий дохід (друга колонка) розраховано як добуток кількості капелюшків на ринкову ціну, що становить 75 грошових одиниць.
- Валовий прибуток (четверта колонка) розраховано як різницю між валовим доходом і загальними витратами.
- Найбільший прибуток майстерня може отримати, виробляючи щомісяця 50 або 60 капелюшків. Отже, подальше збільшення обсягів виробництва з 60 до 70 капелюшків є недоцільним. Адже при такому збільшенні прибуток скоротиться з 1750 до 1650 грошових одиниць.

Висновок, зроблений на основі даних попередньої таблиці 3.2.5 про недоцільність збільшення виробництва до 70 капелюшків, наштовхує на думку про існування *межі у зростанні* будь-якого виробництва. Ця межа, передусім, визначається *ціною*, що склалась на ринку, та рівнем *витрат* підприємства.

У розглянутому прикладі виробництва капелюшків ми визначили межу зростання обсягів виробництва, порівнюючи *абсолютні* показ-

ники діяльності підприємства, зокрема: валовий дохід та загальні витрати. У такий спосіб встановлюється **правило оптимізації**, яке формується так: обсяги виробництва, при яких різниця між валовим доходом та загальними витратами найбільша (*TR* – *TC* = *max*), є **оптимальними**.

Якщо підприємець продовжуватиме збільшувати обсяги виробництва після досягнення оптимальної межі, порушуючи сформульоване правило, то його прибуток скорочуватиметься.

Поряд із визначенням оптимальної межі виробництва на підставі порівняння валового доходу і валових витрат, існує прийом визначення цієї ж межі з використанням граничних величин. При цьому порівнюються **граничні витрати (MC)** та **гранична виручка (MR)**.

Граничними є витрати, пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту. У нашому прикладі з капелюшками такою одиницею є партія з десяти капелюшків.

Граничні витрати будуть різними залежно від того, про яку одиницю йдеться – першу, другу чи сьому.

Граничною є виручка, що пов'язана з продажем додаткової одиниці продукції.

Якщо однакова за призначенням та якісними характеристиками продукція продається за однаковою ринковою ціною, то виручка від продажу додаткової одиниці продукції дорівнюватиме ринковій ціні. У нашому прикладі усі партії капелюшків продаватимуться за ціною $75 \times 10 = 750$ грошових одиниць.

Правило (закон) максимізації прибутку і знаходження оптимального обсягу виробництва з використанням граничних величин записують рівнянням:

$$MC = MR.$$

Воно (правило) має такий економічний зміст: допоки збільшення виробництва забезпечує підприємцю прибуток від створення додаткової одиниці продукту, тобто $MC < MR$, доти таке збільшення є доцільним.

Якщо ж подальше збільшення виробництва спричиняє збитковість додаткової одиниці продукту, тобто $MC > MR$, то виробництво необхідно скорочувати. Отже, межа, на якій необхідно зупинитись, – це той обсяг виробництва, при якому $MC = MR$.

Ілюструємо межу збільшення обсягів виробництва для оптимізації його обсягів за допомогою таблиці 3.2.6.

Таблиця 3.2.6

Оптимізація обсягів виробництва

Партії капелюшків	Загальні витрати (*TC*)	Граничні витрати (*MC*)	Граничний дохід від продажу партії капелюшків (*MR*)
1	600	600	–
2	1100	500	500
3	1500	400	400
4	1800	300	300
5	2000	200	200
6	2750	750	750
7	3600	1100	850

Пояснення до таблиці

- Граничні витрати на виробництво кожної додаткової партії капелюшків (третій стовпчик) розраховуються як різниця між загальними витратами на виробництво кожної наступної і кожної попередньої партії. Наприклад, якщо йдеться про розрахунок граничних витрат на четверту партію капелюшків, то для цього треба: 1800 – 1500 = 300.
- До п’ятої партії капелюшків граничні витрати послідовно скорочувалися, а з шостої почали збільшуватися.
- Оптимальним є виробництво 60 капелюшків, оскільки саме за такого обсягу виробництва граничні витрати зрівнялися з граничною виручкою: ***MC*** = ***MR***.

8. Бухгалтерський та економічний прибуток

Прибуток, що розраховується як різниця між валовим доходом та усіма витратами, здійсненими підприємцем, називається **бухгалтерським**. Крім бухгалтерського, існує й економічний прибуток. Пояснимо відмінність між ними на прикладі майстерні капелюшків.

До цього моменту, аналізуючи виробництво у майстерні капелюшків, ми припускали, що підприємець Черкавський у повному обсязі сплачує за усі ресурси, отримані ззовні, а саме:

- розраховується з власником приміщень за орендовані виробничі площі;
- нараховує заробітну плату менеджеру, що займається організацією виробництва та збутом, а також бухгалтерові;

- здійснює відрахування в амортизаційний фонд для придбання нового устаткування й обладнання для заміни зношеного;
- розраховується зі страховою компанією;
- нараховує заробітну плату майстрам та майстриням, які виготовляють капелюшки;
- розраховується з постачальниками фетру, тканини, ниток та іншої фурнітури для капелюшків;
- розраховується з постачальником електричної енергії.

Уявімо, що власник майстерні капелюшків знає закон максимізації прибутку і тому майстерня виробляє оптимальний обсяг у 60 капелюшків. Нехай з певних причин ситуація на ринку капелюшків погіршилася, що призвело до зменшення ціни продажу одного капелюшка з 75 до 45 грошових одиниць. За цих умов прибуток підприємця зменшиться й становитиме:

$$60 \times 45 - 2750 = 2700 - 2750 = -50.$$

Отже, виробництво капелюшків через зменшення ринкової ціни стає збитковим.

У відповідь на зміни ринкової ціни власник майстерні пан Черкавський починає шукати шляхи зменшення витрат і приймає два рішення:

- розмістити майстерню у власному будинку;
- виконувати функції бухгалтера самостійно.

Наслідком цих рішень стає економія на постійних витратах, які зменшуються з 400 до 300 грошових одиниць. Тепер загальні витрати складають:

$$300 + 2350 = 2650.$$

Бухгалтерський прибуток в нових виробничих умовах становитиме:

$$2700 - 2650 = 50.$$

Чи стало після розглянутих змін виробництво капелюшків прибутковим? Відповідь залежить від того, *про який прибуток йдеться*: бухгалтерський чи економічний. Тому з'ясуємо, чи матиме пан Черкавський за нових умов **економічний прибуток**?

Відмінність між бухгалтерським та економічним прибутком полягає у тому, що при визначенні бухгалтерського прибутку враховуються лише **явні витрати** – на оплату ресурсів, одержаних підприємцем ззовні. Натомість, при визначенні економічного прибутку враховуються усі витрати: і явні, і **неявні**. Неявні витрати ще називають **альтернативними**.

Разом явні та неявні (альтернативні) витрати складають **економічні витрати**.

Отже, **економічним прибутком** є той, що враховує альтернативні витрати й визначається як різниця між загальною виручкою та економічними витратами.

Корені явища неявних або альтернативних витрат містяться у самій природі ринкової економіки як такої, що передбачає альтернативні можливості використання усіх ресурсів.

Пояснимо альтернативні витрати на прикладі нашої майстерні з виробництва капелюшків після погіршання ринкової кон'юнктури і скорочення власником частини явних постійних витрат.

Альтернативні витрати, які не відшкодовуються власником майстерні, але, з економічного погляду, реально мають місце, оскільки ресурси використовуються, є такими:

- несплачена собі зарплата за виконання функцій бухгалтера, яка б могла бути одержана, якби пан Черкавський працював у витрачений на ведення обліку час в іншому місці;
- потенційна орендна плата за використання власного будинку, який міг бути зданий в оренду і приносити дохід.

Нехай несплачена собі власником майстерні зарплата бухгалтера та можливій дохід за надання власного будинку в оренду складають 100 одиниць.

До альтернативних витрат належать також особлива стаття – **нормальний прибуток на вкладений капітал**, що спонукає підприємця залишатися саме у цій галузі, а не шукати його іншого застосування. Уявімо, що такий прибуток становить 20 грошових одиниць.

Розрахуємо тепер загальну суму явних (зовнішніх) та неявних (альтернативних) витрат і визначимо економічний прибуток (таблиця 3.2.7).

Таблиця 3.2.7

Визначення економічного прибутку

Явні (зовнішні) витрати при виробництві 60 капелюшків	2650
Неявні (альтернативні) витрати	100 + 20 = 120
Економічні витрати	2650 + 120 = 2770
Економічний прибуток	2700 – 2770 = –70

Пояснення до таблиці

З розрахунку, поданого у таблиці, випливає, що при виробництві 60 капелюшків за ціною 45 грошових одиниць власник майстерні, попри економію постійних витратах, не забезпечив створення економічного прибутку.

- Відсутність економічного прибутку пояснюється наявністю альтернативних витрат через які загальні економічні витрати перевищили загальну виручку від реалізації.

Зв'язок між бухгалтерським та економічним прибутком відображено на схемі 3.2.1.

Валовий дохід	
Явні (зовнішні) витрати	**Бухгалтерський прибуток**
Економічні витрати = Явні (зовнішні) витрати + Неявні (альтернативні) витрати	**Економічний прибуток**

Схема 3.2.1

Бухгалтерський та економічний прибуток

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє те, що обсяг і бухгалтерського, і економічного прибутку залежить від витрат: бухгалтерського – від явних, економічного – від економічних, що, крім явних, охоплюють й неявні (альтернативні).
- Умовою існування економічного прибутку є неперевищення економічними витратами валового доходу.
- Причиною перевищення економічними витратами валового доходу можуть бути не лише зависокі явні, а й неявні (альтернативні) витрати.

9. Підприємницький дохід

Усвідомлення змісту економічного прибутку відкриває шлях до розуміння явища підприємницького доходу.

Підприємницький дохід не вичерпується економічним, а тим більше, – бухгалтерським прибутком. Він складається з двох частин: нормального (Pr_{norm}) та економічного прибутку (Pr_{econ}):

$$\textit{Підприємницький дохід} = Pr_{norm} + Pr_{econ}$$

Як уже зазначалося раніше, нормальний прибуток – це частина неявних (альтернативних) витрат. Він є тим доходом, що робить перебування підприємця у певній галузі економічно доцільним.

При визначенні економічної доцільності роботи підприємця у певній галузі варто орієнтуватись на середній для цієї галузі відсоток на вкладений капітал.

Нехай для виробництва капелюшків нормальним вважається дохід на вкладений капітал в обсязі 15% річних. Започатковуючи майстерню, підприємець вклав у справу 1600 грошових одиниць власного капіталу. Отже, його річний дохід на вкладений капітал має становити 240 одиниць $\left(\frac{1600 \times 15}{100} = 240\right)$, або 20 одиниць щомісяця $\left(\frac{240}{12} = 20\right)$.

Місце підприємницького доходу у сукупності показників, якими оцінюється діяльність підприємця, відображає схема 3.2.2.

<table>
<tr><td colspan="4">Валовий дохід</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Явні витрати</td><td colspan="2">Неявні (альтернативні) витрати</td><td rowspan="2">Економічний прибуток</td></tr>
<tr><td>Альтернативні витрати без нормального прибутку</td><td>Нормальний прибуток на вкладений капітал</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">Підприємницький дохід</td></tr>
</table>

Схема 3.2.2

Підприємницький дохід в системі показників діяльності підприємства

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє те, що підприємницький дохід є частиною валового доходу за виключенням явних та частини неявних витрат.
- До складу власне підприємницького доходу входить лише та частина неявних витрат, що є нормальним прибутком і залежить від середньої прибутковості капіталу в певній галузі.

Створений та привласнений підприємницький дохід розподіляється на дві частини:

- для нагромадження;
- для особистого використання підприємця.

Справжній підприємець, орієнтований на тривале існування своєї справи, значну частину підприємницького доходу повертає у виробництво, купуючи права на використання нових технологій, нові машини, устаткування, обладнання, наймаючи нових кваліфікованих працівників тощо.

Використання підприємницького доходу для розширення та вдосконалення виробництва називається **нагромадженням**. Без нагромадження немає економічного зростання. Підприємці, які спрямову-

ють на нагромадження недостатню частину підприємницького доходу, приречені на поразку в конкурентній боротьбі.

У 90-х років XX ст. в українській економіці склалася ситуація, коли після акціонування значної кількості державних підприємств їх нові власники увесь дохід почали використовувати на споживання. При цьому нехтувалася необхідність не тільки нагромадження капіталу, а й простого заміщення зношеної та застарілої техніки. Хибний розподіл підприємницького доходу свідчив про несформованість (незрілість) ринкових відносин та про те, що нові власники не стали справжніми підприємцями. Ця ситуація дається взнаки й у 2000-х роках, оскільки значна частина галузей української економіки має зношеність виробничих фондів на рівні 60 – 80%.

10. Джерела економічного прибутку

Якщо результативність підприємницької діяльності оцінюється за економічним прибутком, то підприємцю необхідно шукати шляхи збільшення валового випуску та зменшення усіх елементів економічних витрат. Загальна логіка такого пошуку пов’язана з використанням тих можливостей та переваг, які недосяжні для інших підприємців галузі або не використовуються ними з певних причин, зокрема, через незнання.

Як правило, збільшення економічного прибутку пов’язується з використанням на власну користь динамічної та, часто, невизначеної ринкової ситуації. Зрозуміло, що для цього підприємець повинен уміти ризикувати.

Зростання економічного прибутку можливе при успішних **інноваціях** – капіталовкладеннях у технічні та організаційні нововведення, які ще не використовуються іншими підприємцями.

На жаль, додатковий економічний прибуток можуть отримувати за рахунок завищених цін і підприємці при тимчасовому захопленні монопольних позицій у галузі.

Джерела зростання економічного прибутку можна умовно розподілити на ті, що безпосередньо залежать від підприємця, та ті, що від нього не залежать і до яких він просто мусить пристосуватися (схема 3.2.3).

Джерела, що безпосередньо визначаються діяльністю підприємця як організатора виробництва та збуту продукції	Незалежні (або малозалежні) від підприємця джерела
– економне використання усіх виробничих ресурсів – праці, капіталу, землі; – краща технічна озброєність виробництва; – швидша реалізація технічних та організаційних нововведень; – досконаліше знання ринку та вчасна реакція на його зміни	– загальна економічна стабільність – відсутність тривалих економічних спадів; – гарна кон'юнктура конкретного ринку, що виявляється у зростанні попиту на товари та послуги; – стабільність цін на виробничі ресурси та валютних курсів; – доступність банківських кредитів

Схема 3.2.3

Джерела змін економічного прибутку

Пояснення до схеми

- Джерела, на які може впливати підприємець, пов'язані, головним чином, з його здатністю швидше, ніж інші, адаптуватись до нових умов, здійснюючи нововведення, забезпечуючи краще використання ресурсів, реагуючи на зміни ринку.
- Те, на що підприємець вплинути не може, пов'язано, передусім, із загальним станом економіки – рівнем цін, загальним рівнем добробуту та попиту на товари, стабільністю національної валюти тощо. Незначним може бути вплив підприємця на ціни постачальників ресурсів та на банківський відсоток.

Підсумки теми

- ☑ Виробнича функція є формалізованим відображенням зв'язку між можливими обсягами виробництва та витратами виробничих ресурсів. Двофакторна виробнича функція, або функція Кобба-Дугласа має вигляд: $Q = AK^{\alpha}L^{\beta}$. Зв'язок обсягів виробництва та витрат виробничих ресурсів також відображений з використанням однофакторної та трифакторної виробничої функції.
- ☑ Зміни технології виробництва знаходять відображення у змінах показників A, α та β виробничої функції: при переході до прогресивніших та ефективніших технологій зростають кількісні значення показників A та α.
- ☑ Графічно двофакторна виробнича функція подається у вигляді ізоквант, зміст яких віддзеркалює рівняння $Q = F(L, K) = const$.

- ☑ В економіці діє ефект зростаючого масштабу, який полягає у здатності продукту зростати швидше, ніж збільшуються обсяги виробничих ресурсів. Умовою здійснення ефекту зростаючого масштабу є дотримання нерівності: $\alpha+\beta>1$ (α та β – показники ступеня у виробничій функції $Q=AK^{\alpha}L^{\beta}$). В інших можливих випадках, коли $\alpha+\beta=1$ та $\alpha+\beta<1$, ефект зростаючого масштабу не діє.
- ☑ Підприємницька діяльність оцінюється такими показниками, як валовий дохід (виручка) та прибуток, зв'язок між якими відображає рівняння: $Pr = P \times Q - TC = TR - TC$.
- ☑ Загальні витрати (*TC*) поділяються на постійні (*FC*) та змінні (*VC*). Відмінність між ними полягає у тому, що постійні витрати зі зміною обсягів виробництва залишаються незмінними, а змінні витрати, навпаки, зростають при збільшенні обсягів виробництва та скорочуються при їх зменшенні.
- ☑ Для досягнення оптимальних обсягів виробництва, які забезпечують максимальний прибуток, необхідно дотримуватися певного правила, зокрема обирати такий масштаб (обсяг) виробництва, при якому *TR – TC = max* та *MC = MR*.
- ☑ Оцінюючи діяльність підприємця, виокремлюють бухгалтерський, економічний прибуток та підприємницький дохід, що відрізняються якісно та кількісно та визначаються за формулами:

Бухгалтерський прибуток = TR – явні загальні витрати
Економічний прибуток = TR – (явні загальні витрати + неявні витрати)
Підприємницький дохід = економічний прибуток + нормальний середній прибуток галузі

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ ІЗ ТЕМИ

- Ця тема спрямована на формування у кожної людини своєрідного типу мислення, ознаками якого є:
  а) вміння визначати витрати і порівнювати їх з доходами від діяльності;
  б) врахування при здійсненні вибору не лише явних, а й неявних (альтернативних) витрат;
  в) подолання виключно «споживацького» ставлення до доходів, при якому їх власник дбає лише про поточне споживання, нехтуючи нагромадженням.
- Виховуйте у собі згадані риси та використовуйте їх у повсякденному житті, щоб досягти успіху!

Контрольні запитання та завдання

1 Визначте, як зміниться продукт (випуск) при зміні виробничої функції з $Q = 1{,}25K^{0,5}L^{0,5}$ на $Q = 1{,}5K^{0,3}L^{0,3}$, якщо використовується капітал в обсязі 8 та праця в обсязі 27 одиниць. Які процеси могли спричинити зміни виробничої функції?

2 Скориставшись знаннями про ізокванти, заповніть другу колонку таблиці, визначивши обсяги ресурсу праці (L). Відомо, що виробнича функція має вигляд $Q = 1{,}25K^{0,5}L^{0,5}$. При різних варіантах поєднання капіталу та праці створюється продукт у 25 одиниць.

K	L
1	
2	
3	
4	

Побудуйте ізокванту за даними таблиці після заповнення другої колонки.

3 Визначте валовий прибуток фірми. Фірма реалізувала 8000 одиниць товару по 500 грн за одну одиницю. Постійні витрати на виробництво продукції становлять 2000 грн. Змінні витрати – 10 грн на кожний виріб. Яким буде чистий прибуток фірми, якщо податок на прибуток та інші платежі до бюджету становлять 30% ?

4 Визначте величину явних та неявних (альтернативних) витрат для двох підприємців, які працюють в одній галузі. При існуючій у галузі середній нормі прибутку на капітал кожен з них має отримувати нормальний прибуток у розмірі 80 грн. Перший підприємець орендує приміщення і наймає 10 працівників, транспортуючи продукцію та сировину власним коштом. Другий працює у власному приміщенні, але, крім 10 робітників, наймає менеджера. Витрати на придбання ресурсів є такими:

Вартість сировини	750
Вартість палива та енергії	310
Орендна плата	95
Зарплата робітників	3200
Зарплата менеджера	375

Амортизація устаткування	400
Утримання транспортних засобів	75

5 Визначте підприємницький дохід за таких умов. Валовий дохід становить 2000 грошових одиниць, а оплачені підприємцем зовнішні ресурси склали 1200. Неявні (альтернативні витрати) = 500 гр.од. На вкладений у справу капітал в обсязі 2000 грошових одиниць підприємець сподівається одержати 20% прибутку, що відповідає середній доходності капіталовкладень у галузі.

Що далі?

Розглядаючи у цій темі формування доходів, ми виходили з існування конкурентного ринку. Але у дійсності частина ринків або повністю монополізована, як, наприклад, при наданні населенню комунальних послуг, або знаходяться у ситуації, що близька до монопольної, наприклад, у автомобілебудуванні, літакобудуванні.

Якщо на конкурентному ринку виконується правило: $MC = MR$, причому MR дорівнює ціні, що сформувалась на ринку під впливом попиту і пропонування, то при монополії встановлюється ціна, що перевищує граничні витрати. Завдяки цьому завищенню ціни, власне, і реалізується монопольна влада.

Існує показник, за яким оцінюють рівень монопольної влади. Він називається індексом Лернера (I_L) і визначається за формулою:

$$I_L = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{\left|E_P^D\right|},$$

де P – ціна, встановлена монополістом, MC – граничні витрати, $\left|E_P^D\right|$ – абсолютне значення показника еластичності попиту на товар за ціною.

Як свідчить формула, монополіст тим більше реалізує свою монопольну владу, відхиляючи ціну на товар від граничних витрат у бік завищення, чим меншою є еластичність попиту за ціною того товару, який він виробляє.

Тема 3.3. Організація фінансової діяльності підприємства

Ця тема присвячена фінансовій стороні діяльності підприємства, або, так званим, фінансам підприємства. Для того, щоб підприємство виконувало покладені на нього завдання – виробляло речі та послуги, – воно має бути пов'язане грошовими (фінансовими) відносинами з сотнями, а, іноді, й тисячами інших економічних суб'єктів. До них належать підприємства-постачальники, споживачі, банки, страхові компанії, органи державної влади тощо.

Фінанси національної економіки, частиною яких є фінанси кожного окремого підприємства, можна порівняти з системою кровообігу людини. Якщо кровообіг здійснюється нормально, то органи людини отримують необхідні речовини й увесь організм є здоровим. Якщо ж кровообіг уповільнюється та припиняється, то виникає загроза існуванню всього організму. Так само, якщо перериваються опосередковані рухом грошей взаємини між окремими підприємствами, організаціями, установами, то створюється загроза існуванню усієї економіки.

Після вивчення теми ви знатимете:

- які джерела фінансування може використати підприємець, якщо йому бракує власних коштів;
- як складаються основні фінансові документи – баланс підприємства та звіт про фінансові результати;
- яку інформацію про діяльність підприємства можна одержати з основних фінансових документів;
- на яких засадах формуються відносини між підприємством та банком та як укладається кредитний договір;
- які переваги має підприємство, що страхує своє майно й доходи та як таке страхування допомагає уникнути фінансових втрат підприємства;
- що таке емісія цінних паперів підприємством, за яких умов вона може відбутися та які можливості одержання додаткових ресурсів відкриваються перед підприємством, що формує портфель цінних паперів.

Логіка теми



1. Фінансові відносини підприємства та його фінансові ресурси

Своєчасне здійснення підприємством усіх необхідних виплат та одержання надходжень грошових коштів від інших суб'єктів економіки є необхідною умовою його існування та успішної діяльності. Відносини, які при цьому виникають, називаються **фінансовими**.

Фінансові відносини (або фінанси) підприємства – це його взаємини з приводу руху грошових коштів у процесі різноманітних розрахунків. У них вступають, з одного боку, підприємство, а з другого, – такі економічні суб'єкти:

- постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих, енергоносіїв, транспортних послуг;
- торгові підприємства, що реалізують створену підприємством продукцію;
- персонал (наймані працівники) підприємства, якому виплачується заробітна плата;
- банки, які обслуговують платежі, надають кредити, здійснюють валютні операції, необхідні підприємству тощо;
- страхові компанії, що страхують майно та ризики підприємства;
- покупці випущених підприємством цінних паперів та посередники (інвестиційні банки), які беруть участь у їх продажу;
- акціонери, яким сплачуються дивіденди на акції підприємства;
- податкові органи, причетні до стягнення податків та інших обов'язкових платежів підприємства тощо.

Усі фінансові відносини підприємства регулюються певними законодавчими актами, а результати його фінансової діяльності відображаються в особливих фінансових документах.

Якщо йдеться про підприємство, яке вже функціонує, то основне джерело його грошових коштів – це дохід від реалізації продукції, робіт, послуг. Такий дохід стає *власним* джерелом фінансування діяльності підприємства.

Але, як правило, власних джерел не вистачає для розширення підприємства, його модернізації, здійснення технічних нововведень, започаткування нових проектів. Можливий і тимчасовий брак грошових коштів при затримці у розрахунках між підприємствами. В усіх випадках браку власних коштів підприємство використовує *зовнішні* джерела фінансування.

Саме тому, всі фінансові ресурси підприємства поділяють на внутрішні та зовнішні (схема 3.3.1).



Схема 3.3.1

Джерела фінансових ресурсів підприємства

Пояснення до схеми

- Схема відображає поділ усіх джерел фінансових ресурсів підприємства на дві групи – *внутрішні* та *зовнішні*. До внутрішніх належать доходи (прибуток) та амортизація, а до зовнішніх – банківські кредити, доходи від емісії (продажу) цінних паперів, державні субсидії та інші нетрадиційні джерела й лізинг.
- Доходи від діяльності – основне внутрішнє джерело фінансування підприємства, що використовується, передусім, для відшкодування поточних витрат: розрахунків з постачальниками та персоналом. Прибуток, який є частиною доходів підприємства, стає джерелом для *розширення* й *модернізації* підприємства. З нагромаджених амортизаційних відрахувань (амортизації) підприємст-

ва формується джерело для заміщення зношених або технічно застарілих засобів виробництва – машин, устаткування, обладнання.

- У якості зовнішніх джерел підприємство, передусім, використовує банківські кредити, які різняться за терміном надання та метою використання.
- Зовнішнім джерелом фінансових ресурсів може ставати випуск (емісія) цінних паперів. Емітуючи *облігації*, підприємство стає боржником тих економічних суб'єктів, які їх придбали. Продаючи акції, підприємство залучає додаткові кошти, збільшуючи кількість співвласників.
- Державні субсидії стають зовнішнім джерелом фінансових ресурсів підприємства у виняткових випадках, коли уряд прагне підтримати певні галузі або виробництва, що важливі для всієї національної економіки. Наприклад, у багатьох країнах субсидіями користуються вугільні шахти та фермерські господарства.
- До нетрадиційних джерел фінансування підприємств належать кредити спеціальних фондів та програм, що забезпечують адресну підтримку бізнесу, тобто досягнення суспільно визнаних цілей. У багатьох країнах така підтримка надається малому бізнесу. До нетрадиційних джерел належать й кошти меценатів та спонсорів. Вони, зазвичай, надходять у розпорядження підприємств, які виробляють продукцію зі значною суспільною корисністю, що сприяє покращенню стану довкілля, поліпшенню здоров'я нації, збереженню культурних цінностей тощо.
- **Лізинг** є особливим джерелом фінансових ресурсів, що водночас передбачає і виникнення кредитних зобов'язань підприємства, і оренду майна. Він забезпечує довгострокове використання коштовного обладнання, транспортних засобів, устаткування, які підприємство не може придбати іншим способом. Причому, вартість цих засобів виробництва відшкодовується частинами, а витрати відносяться підприємством на вартість виготовленої продукції. Зазвичай, це джерело фінансування відкриває нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу, якщо інші джерела фінансування виявляються для нього недоступними.

Інформація про використання підприємством різних джерел фінансових ресурсів та про результати його діяльності віддзеркалюється в двох основних фінансових документах:

- балансовому звіті (балансі) підприємства;
- звіті про фінансові результати (про прибутки і збитки) підприємства.

2. Баланс підприємства

Баланс підприємства – це фінансовий документ, у якому міститься інформація про **майно (кошти)**, що має підприємство, та про **джерела їх формування**. Майно (кошти) підприємства називається **активами**, а джерела їх формування – **капіталом та зобов'язаннями (пасивами) підприємства**.

Незалежно від того, в якій галузі, регіоні, сфері діяльності працює підприємство, його баланс складатиметься за однією (загальною для всіх) формою і підпорядковуватиметься одній головній вимозі, яка може бути відображена рівнянням:

Активи = Капітал + Зобов'язання

Відображена у рівнянні вимога має такий економічний зміст: усе, чим володіє підприємство, створюється з певних джерел капіталу та фінансових зобов'язань підприємства, які повинні відобразитися у балансі. Якщо рівність не досягається, то є підстави вважати, що в первинних документах підприємства або в розрахунках допущено помилку.

Розглянемо спрощену схему балансу підприємства на прикладі ресторану «Українські страви», власником якого є пані Кутинська (схема 3.3.2.).

Балансовий звіт підприємства «Українські страви» на 01.01.20__ року, тис. грош. од.

Активи		Капітал та зобов'язання	
Необоротні активи		***Власний капітал***	
• Основні засоби	54,1	• Статутний капітал	65,5
• Нематеріальні активи	2,8	• Реінвестований прибуток	4,2
• Довгострокові фінансові вкладення	6,4	• Резервний капітал	0,7
• Незавершені капітальні вкладення	8,1		
Разом необоротних активів	71,4	*Разом власного капіталу*	70,4
Оборотні активи		***Зобов'язання***	
• Грошові кошти	0,5	• Довгострокові зобов'язання	24,4
• Дебіторська заборгованість	11,8	• Короткострокові кредити та позики	4,0
• Запаси	15,4		
		• Кредиторська заборгованість	0,3
Разом оборотних активів	27,7	*Разом зобов'язань*	28,7
Баланс активів	***99,1***	***Баланс пасивів (капіталу та зобов'язань)***	***99,1***

Схема 3.3.2

Спрощений баланс підприємства

Пояснення до схеми

- Усе майно (або активи), яким володіє підприємство складаються з двох груп – *необоротних* та *оборотних* активів. Джерела майна підприємства – його пасиви – формуються також з двох груп: *власного капіталу* та *зобов'язань* підприємства.
- *Основні засоби* – це будівлі, споруди, обладнання, устаткування та інші матеріальні умови виробництва, термін служби яких перевищує рік. До основних засобів підприємства «Українські страви» належать приміщення ресторану, обладнання кухні та зали, де обслуговують клієнтів, автомобіль, що є власністю ресторану, тощо.
- *Нематеріальними активами* є об'єкти, що приносять доходи, виникнення яких не пов'язане з їх матеріальною формою. До них можуть належати патенти, ліцензії, товарні знаки тощо. Ресторан «Українські страви» має виключне право на використання особливих рецептів виготовлення декількох страв старовинної української кухні. Саме вони і формують його нематеріальні активи.
- *Довгострокові фінансові* вкладення передбачають витрати підприємства на придбання цінних паперів або часток у капіталі інших підприємств. Ресторан «Українські страви» має акції двох банків.
- *Незавершені капітальні вкладення*, або незавершене будівництво, у нашому випадку, втілюються у коштах, витрачених власницею ресторану на будівництво відкритого майданчика для обслуговування клієнтів у літній період.
- *Грошові кошти* – це гроші у касі підприємства на певний момент часу. Існують певні ліміти (обмеження) на готівкові гроші, що можуть зберігатись у касі підприємства. Усі гроші, що перевищують зазначений ліміт мають передаватися наприкінці кожного дня в банк – *інкасуватись*. Грошові кошти складають незначну частину активів, оскільки левова частка операцій здійснюється за безготівковими розрахунками.
- *Дебіторською заборгованістю* у балансі представлені борги усіх інших економічних суб'єктів ресторану «Українські страви». Це, наприклад, борги клієнтів, що не розрахувались за надані послуги, борги держави з надання певних податкових пільг або субсидій, борги інших підприємств перед підприємством тощо.
- *Запаси* можуть існувати у вигляді сировини, матеріалів, готової продукції, незавершеного виробництва. Наприклад, у ресторані повинні бути певні запаси продукції довгострокового використання, зокрема борошна, цукру, олії, овочів, спецій, напоїв тощо.

- *Статутним капіталом* називається та сума грошей, з якої розпочиналась діяльність підприємства. У нашому випадку йдеться про одноосібне приватне підприємство, в якому весь капітал належить одній власниці пані Кутинській.
- *Реінвестований прибуток* – це частина прибутку, одержаного в певному році, що повернута в справу у вигляді додаткових капіталовкладень.
- *Резервний капітал* є тією частиною власних коштів підприємства, яка призначена для відшкодування збитків від поточної діяльності, неповернення боргів або зменшення ринкової вартості цінних паперів, якими володіє підприємство.
- *Довгостроковими зобов'язаннями* можуть бути банківські кредити для здійснення певних проектів на термін, що перевищує рік. У нашому випадку було взято кредит на будівництво літнього майданчика та придбання нового обладнання. Так само довгострокові зобов'язання можуть виникати при випуску підприємством облігацій.
- *Короткострокові кредити та позики* надаються, передусім, банками для відшкодування поточних заборгованостей підприємства. У нашому випадку така заборгованість могла виникнути у зв'язку з необхідністю розрахунку з постачальниками продуктів з обмеженим терміном зберігання.
- *Кредиторська заборгованість* віддзеркалює борги підприємства перед іншими фізичними та юридичними особами, а саме: банками – за несплачені відсотки, державою – за невідраховані податки та обов'язкові платежі, працівниками – за затриману заробітну плату, іншими підприємствами – за отримані, але не оплачені товари, та надані послуги тощо. У ресторану «Українські страви» кредиторська заборгованість є невеликою за обсягом і часткою у пасивах – 300 грн., що становить лише 0,3% вартості пасивів. Вона спричинена заборгованістю перед майстрами, що споруджують літній майданчик біля ресторану.

З аналізованого балансу, на жаль, не можна зробити висновок про те, чи була успішною діяльність підприємства у певному році. З попередньої теми нам відомо, що успішність (результативність) цієї діяльності визначається при порівнянні прибутку та витрат підприємства. Як було зазначено раніше, найбільш обґрунтований висновок щодо результативності діяльності підприємства спирається на результат співставлення економічного прибутку та економічних витрат. З документів фінансової звітності підприємства ми можемо дізнатися лише про бухгалтерський прибуток та про явні витрати.

3. Звіт про фінансові результати підприємства

Для з'ясування того, якими були бухгалтерський прибуток та явні витрати, необхідно вивчити **Звіт про фінансові результати**. Він є фінансовим документом, у якому віддзеркалюються основні показники фінансової діяльності підприємства – дохід, собівартість (витрати) та прибуток.

Розглянемо звіт про фінансові результати підприємства на прикладі ресторану «Українські страви» за спрощеною схемою (схема 3.3.3.)

Звіт про фінансові результати підприємства «Українські страви» за 20__ рік, тис. грош. од.

Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	126,8
Податок на додану вартість і акцизи та інші відрахування з доходу	20,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	106,0
Собівартість реалізації продукції, робіт, послуг	84,7
Операційний прибуток	21,3
Позаопераційний прибуток	2,7
Прибуток (збиток) звітного періоду	24,0
Податок на прибуток	4,8
Чистий прибуток	19,2

Схема 3.3.3

Звіт про фінансові результати

Пояснення до схеми

- Порівнюючи виручку від реалізації ресторану «Українські страви» з витратами (собівартістю реалізації продукції, робіт, послуг), можна зробити висновок про загалом успішну діяльність підприємства. Адже виручка перевищувала витрати, тому підприємство одержало за аналізований рік прибуток.
- Чистий дохід (виручка) від реалізації розраховується як різниця між валовим доходом та непрямими податками – податком на додану вартість та акцизами, сплаченими підприємством до державного бюджету.
- Прибуток підприємства, зазвичай, складається з двох частин: операційного та позаопераційного. *Операційний* прибуток пов'язаний

з основною діяльністю. У нашому випадку – це ведення ресторанного бізнесу. Натомість, *позаопераційний* прибуток виникає у зв'язку з діяльністю, що для конкретного підприємства не є основною. Це можуть бути, наприклад, штрафи з постачальників, що порушили договірні зобов'язання, відсотки за строковими банківськими депозитами тощо.

- Операційний та позаопераційний прибуток у сукупності складають ту суму, з якої сплачується податок на прибуток.
- Після відрахування податку та інших платежів у підприємства залишається чистий прибуток. Саме він розподіляється на різноманітні виплати та компенсації, реінвестується (спрямовується у розширення виробництва) і виплачується як дивіденди акціонерам. Оскільки ресторан «Українські страви» не є акціонерним товариством, то його чистий прибуток розподіляється тільки на виплати і компенсації та реінвестиції у ресторанний бізнес.

Інформація з балансу підприємства про власний капітал та зі звіту про фінансові результати – загальний прибуток – дає можливість розрахувати прибутковість *капіталовкладень*.

Згідно з балансом підприємства «Українські страви», його власницею пані Кутинською у справу вкладений капітал розміром 65,5 тис. грн. Він забезпечив отримання прибутку, який до сплати податку з прибутку становив 24,0 тис. грн, а після сплати податку з прибутку – 19,2 тис. грн. Отже, *прибутковість капіталовкладень* (Pr′) за чистим (після сплати податку) прибутком оцінюється у 29,3% $\left(\text{Pr}' = \frac{19{,}2}{65{,}5} \times 100\% = 29{,}3\%\right)$.

Для оцінки результативності діяльності підприємства використовується і показник ***рентабельності***, який визначається за співвідношенням прибутку та витрат, пов'язаних з основною діяльністю підприємства.

Рентабельність (R') за основною діяльністю ресторану «Українські страви» з урахуванням витрат, або собівартості реалізованої продукції, що склали 84,7 тис. грн., становить 22,7% $\left(R' = \frac{19{,}2}{84{,}7} \times 100\% = 22{,}7\%\right)$.

Кількісні значення показників прибутковості капіталовкладень та рентабельності, що має підприємство «Українські страви», є достатньо високими. Зокрема, прибутковість за обсягом чистого прибутку свідчить про можливість повернення (відшкодування) власного капіта-

лу, вкладеного у справу, за 3,4 роки $\left(t=\frac{65{,}5}{19{,}2}=3{,}4 \text{ роки}\right)$. Такий нетривалий часовий період достатньо повно компенсує ризики ведення ресторанного бізнесу і зацікавлює власницю ресторану продовжувати діяльність у цій сфері.

4. Взаємозв'язки підприємства з банком

Підприємство звертається до послуг банків, маючи потребу в кредитах. Розрізняють два основні випадки виникнення такої потреби, відповідно, – дві форми банківського кредитування підприємств.

По-перше, у підприємства може виникати тимчасова потреба у грошах для фінансування надлишкових (понаднормових) виробничих запасів, незавершеного виробництва, поточних платежів постачальникам тощо. Такі кредити називаються *короткостроковими* й передбачають повернення впродовж одного року. Наприклад, у підприємства «Українські страви» періодично виникають понаднормові запаси овочів та фруктів у зв'язку з їх масовим закуповуванням на початку осені. Для розрахунків з постачальниками цих продуктів ресторан звертається за короткостроковим кредитом до банку.

По-друге, будь-яке підприємство має потреби у розширенні, технічному переозброєнні, реконструкції, вдосконаленні технологій. Такі заходи передбачають значні витрати і тривалі терміни реалізації проектів. Зазвичай, у таких випадках власних джерел фінансування – з прибутку та амортизаційних відрахувань – бракує. Це спонукає підприємство звертатися до банку по *довгострокові* (терміном більше одного року) кредити.

Банки кредитують підприємства лише за певних умов, а саме:

- гарантування підприємством вчасного повернення позичених коштів;
- використання підприємством грошей лише на певні цілі, які узгоджені з банком;
- повернення банкові грошей з відсотками, тобто оплаті за використання грошей, які підприємству не належать.

В разі недотримання згаданих умов виникає загроза банкрутства для банку. Тому банки ретельно перевіряють підприємства, яким надають кредити. Процедура отримання банківського кредиту є достатньо складною й охоплює декілька етапів (схема 3.3.4).



Схема 3.3.4

Етапи надання банком кредиту підприємству

Пояснення до схеми

- Схема відображає п’ять етапів у взаємовідносинах між підприємством та банком при отриманні кредиту.
- На *першому* етапі, крім заяви про надання кредиту, підприємство передає банку документи, з яких можна дізнатися про його власників, напрямки діяльності, майно, фінансовий стан тощо. До таких документів належать: Статут, реєстраційне посвідчення, засвідчення права власності (оренди) на землю, споруди, будівлі, витяги з банківських рахунків, Баланс підприємства, Звіт про фінансові результати, договір застави, бізнес-план проекту, під здійснення якого надається кредит.
- На *другому* етапі банк аналізує діяльність підприємства, приділяючи особливу увагу його *фінансовому стану*.
- На *третьому* етапі укладається і підписується *кредитний договір*, в основних розділах якого відображені: 1) терміни надання, повернення кредиту та ціна (процентна ставка) кредиту, 2) права та обов’язки підприємства-позичальника, 3) права та обов’язки банку, 4) відповідальність сторін і порядок вирішення спорів, які можуть виникнути між підприємством та банком.
- На четвертому та п’ятому етапах підприємство отримує кредит і використовує його під контролем банку.

Важливою частиною взаємин між кредитором (банком) та боржником (підприємством) є оцінка фінансового стану підприємства. Вона здійснюється на другому етапі їх взаємовідносин. Найважливішими в

оцінюванні діяльності підприємства, а, отже, й його здатності повернути кредит є такі показники:

- рентабельність;
- ліквідність;
- платоспроможність.

Показник *рентабельності* підприємства вже був розглянутий у цій темі та визначений для підприємства «Українські страви». Він, як зазначалося раніше, розраховується як співвідношення прибутку та витрат підприємства за формулою: $R' = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати підприємства}} \times 100\%$.

Ліквідність – це здатність підприємства до швидкого (у короткий термін) повернення боргів шляхом продажу власних активів.

Показник ліквідності розраховується як співвідношення активів підприємства, що можуть бути швидко ним мобілізовані і називаються *ліквідні активи*, до короткострокової заборгованості. До таких, придатних для швидкої мобілізації, належать наявні грошові кошти, дебіторська заборгованість. Коефіцієнт ліквідності (K_ℓ) визначається за формулою: $K_\ell = \frac{\text{Активи ліквідні}}{\text{Короткострокова заборгованість}}$.

За даними балансу підприємства «Українські страви», коефіцієнт ліквідності становить: $K_\ell = \frac{11{,}3}{4{,}3} = 2{,}6$. Він свідчить про те, що кошти підприємства, придатні до мобілізації в *короткостроковому* періоді, у 2,6 рази перевищують його зобов'язання перед банком.

Платоспроможність відображає здатність підприємства розраховуватися за довгостроковими боргами. Для оцінювання цієї здатності використовують коефіцієнт платоспроможності (K_p) та співставляється власний капітал підприємства і його довгострокових зобов'язань. Коефіцієнт платоспроможності визначається за формулою: $K_p = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Довгострокові зобов'язання}}$.

За балансом підприємства «Українські страви», коефіцієнт платоспроможності становить $K_p = \frac{65{,}5}{24{,}4} = 2{,}7$. Він свідчить про те, що власний капітал підприємства у 2,7 рази перевищує його довгострокові зобов'язання перед банком.

За усіма визначеними показниками підприємство «Українські страви» виглядає як надійний платник і тому може розраховувати на позитивне рішення банку про надання кредиту. Ненадійними вважаються такі підприємства-боржники, власне майно (капітал) яких лише на 30% – 40% відшкодовує боргові зобов'язання перед банком, тобто коефіцієнт ліквідності (платоспроможності) становить 0,3 – 0,4.

У кредитних відносинах, що виникають між підприємством та банком, ризикує і банк-кредитор, і підприємство-боржник.

Ризик банку полягає у тому, що підприємство може виявитися не здатним повернути кредит. Для зменшення ризику банку й запобігання неповернення боргу використовується **застава**.

Застава – це забезпечення повернення кредиту у випадках, коли підприємству бракуватиме одержуваних доходів (прибутку), відтак, виникатиме загроза його банкрутства.

Заставлятися можуть нерухоме майно, транспортні засоби, готова продукція, цінні папери, якими володіє підприємство. У випадку банкрутства заставлене майно реалізується (продається), а виручені кошти повертаються кредитору.

Ризик підприємства у відносинах з банком пов'язаний із загрозою втрати майна та припинення діяльності через неспроможність повернути кредит. Для зменшення цього ризику підприємство-боржник мусить співвідносити (порівнювати) прибутковість проекту, для здійснення якого взято кредит (R'), зі ставкою відсотка за кредит (r_K). Можливі два варіанти співвідношення згаданих показників, відповідно, – різні рішення підприємства щодо доцільності кредиту:

– прибутковість проекту є вищою, ніж плата за кредит ($R' > r_K$), тому банківська позика є доцільною;
– плата за кредит є вищою, ніж прибутковість проекту ($r_K > R'$), тому банківська позика недоцільна.

Нехай, наприклад, власниця ресторану «Українські страви» прогнозує, що відкриття філії забезпечить у перші три роки її існування прибутковість на рівні 10% щороку. Банк готовий надати кредит на здійснення цього проекту з процентом за кредит на рівні 12% річних. У цьому випадку $r_K > R'$, і тому власниця ресторану відмовляється від кредиту.

5. Відносини між підприємством та страховою компанією

Природне прагнення будь-якого підприємця максимізувати прибуток, тобто зробити його якомога більшим, має обмеження. Воно пов'язане з тим, що *більші* прибутки, зазвичай, передбачають *вищі підприємницькі ризики*. Тому підприємець стоїть перед вибором:

– більше ризикувати й претендувати на отримання більших прибутків;
– менше ризикувати й погоджуватися на менші прибутки.

Для мінімізації (зменшення) підприємницьких ризиків використовується страхування.

Страхування – це діяльність, спрямована на зменшення негативних наслідків підприємницьких ризиків та відшкодування можливих збитків. Для здійснення такої діяльності у *відносини* вступають два економічні суб'єкти:

– підприємство, що страхується (**страхувальник**);
– компанія, яка страхує (**страховик**).

Об'єкти страхування, або те, на що спрямована страхова діяльність, можуть бути різними. Типові для підприємства об'єкти страхування подані на схемі 3.3.5.



Схема 3.3.5

Об'єкти страхування у діяльності підприємства

Пояснення до схеми

- На схемі представлені три основні об'єкти страхування, з приводу яких виникають відносини між підприємством та страховою компанією – відповідальність перед третьою особою, майно підприємства, доходи (прибуток).
- *Третьою особою*, перед якою несе *відповідальність* підприємство, стають споживачі його продукції, наймані працівники, кредитори. Шкода, заподіяна третій особі підприємством, при страхуванні відповідальності компенсується страховою компанією. Зокрема,

такою шкодою може бути й неповернений банку кредит. Компенсація шкоди третій особі убезпечує втрату доходів та майна підприємства при судових позовах третьої особи.

- Страхування *майна* підприємства забезпечує відшкодування збитків у зв'язку з відновленням пошкодженого чи знищеного майна.
- *Страхування доходів (прибутку)* передбачає відшкодування страховою компанією різниці між очікуваними та фактичними доходами підприємства. Йдеться, наприклад, про повернення підприємству втраченого прибутку через спад або призупинення виробництва.

Відносини між підприємством-страхувальником та компанією-страховиком унормовуються **страховим договором**. У страховому договорі відображається зміст та особливості страхових відносин, а саме: 1) об'єкт страхування та розмір *страхової суми*; 2) *страхові випадки*; 3) розмір та термін одержання *страхового відшкодування*; 4) *страхові платежі*; 5) права й обов'язки страхувальника і страховика та відповідальність за невиконання умов договору.

Страховою сумою називається обсяг відшкодування збитків, а страховим випадком – особлива ситуація, передбачена страховим договором.

Нехай ресторан «Українські страви» уклав страховий договір на приміщення ресторану у випадку пожежі з умовою відшкодування 80% збитків. Страхові відносини у цьому випадку мають такі ознаки:

– об'єкт страхування – майно у вигляді приміщень ресторану;
– страхова сума – 80% збитків у зв'язку з втратою майна;
– страховий випадок – пожежа.

Якщо вартість майна оцінена, наприклад, у 60 тис. грн., то при ненавмисній пожежі підприємство має отримати страхове відшкодування в розмірі: $60 \times 0{,}8 = 48$ тис. грн.

Страховий платіж – це кошти, які перераховує страхувальник страховику одноразово або поетапно за послуги страхування відповідальності, майна або доходів. Розмір страхового платежу визначається страховим тарифом – ціною страхової послуги. Ця ціна залежить від імовірності настання страхової події, витрат страховика на здійснення страхування, попиту інших підприємств на подібні послуги тощо.

Наприклад, ресторан «Українські страви», згідно страхового договору майна, зобов'язується сплачувати страховій компанії щомісячний страховий платіж у розмірі 500 грн. впродовж 3 років. Витрати підприємства у зв'язку з страхуванням майна виявляться дуже результативними, якщо страхова подія – пожежа – станеться, наприклад,

наприкінці першого року страхування. У цьому випадку, сплативши лише 6 тис. грн., ресторан отримає компенсацію збитків у розмірі 48 тис. грн.

Компенсація, яку отримує страхувальник, називається страховою виплатою. Саме вона покликана компенсувати збитки підприємства при настанні страхового випадку.

6. Підприємство на фондовому ринку

З метою додаткового залучення зовнішніх фінансових ресурсів підприємства можуть **акціонуватися**, тобто перетворюватися з приватних на акціонерні. Про це, зокрема, йшлося у попередній темі при аналізі діяльності підприємства «Вікно у світ».

Акціонування означає, що замість одного власника підприємством починає володіти багато власників, внески (кошти) яких і збільшують капітал підприємства.

Акціонування передбачає випуск (емісію) цінних паперів – акцій.

Ринок, на якому продаються емітовані підприємствами ціні папери для залучення додаткових коштів, що спрямовуються у розширення та модернізацію виробництва, називається *фондовим*.

Розрізняють *первинний* і *вторинний* фондовий ринок. Залучення додаткових ресурсів для інвестування підприємства через емісію (первинний продаж) цінних паперів відбувається на первинному ринку.

Вторинний ринок також може бути використаний для залучення додаткових ресурсів, коли підприємство стає *покупцем* прибуткових цінних паперів, випущених іншими економічними суб'єктами. Зокрема, підприємство «Українські страви» має акції двох акціонерних банків. При продажу цих акцій за курсом, вищим, ніж ціна їх купівлі, та при отриманні дивідендів за цими акціями аналізоване підприємство має додаткове джерело фінансових ресурсів.

Рішення підприємства про кількість *емітованих цінних паперів* (акцій) визначається потребою у *додатковому капіталі* для здійснення інвестиційного проекту та *ціною*, за якою може бути продана одна акція. Зв'язок згаданих явищ можна представити формулою:

$$\Delta K = I = n \times p_A \Rightarrow n = \frac{I}{p_A},$$

де ΔK – додатковий капітал, необхідний підприємству, I – інвестиції у збільшення капіталу, n – кількість емітованих акцій, p_A – ціна однієї акції.

Ціна акції не може визначатися підприємством довільно. Вона узгоджується з обсягом капіталу, яким володіє підприємство та який відображено у його балансі: чим більший капітал, тим вищою може бути ціна однієї акції.

Узгодження ціни однієї акції, кількості акцій та обсягу капіталу підприємства стає гарантією надійності вкладання власних коштів для *покупців* акції. Адже емітовані акції повинні мати матеріальне забезпечення, яким і стає власний капітал підприємства.

Процедура емісії цінних паперів та отримання додаткового джерела фінансових ресурсів підприємства є достатньо складною. У її здійсненні значна роль належить урядові в особі Державної комісії з цінних паперів. Діяльність такої комісії передбачена законодавством багатьох країн.

У спрощеному вигляді процедура емісії підприємством цінних паперів ілюстрована схемою 3.3.6.

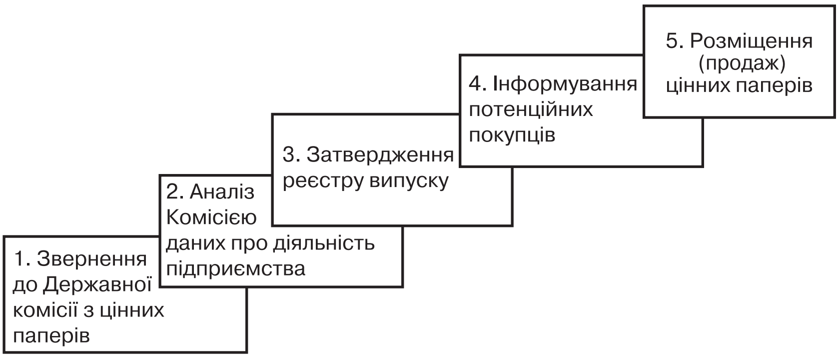


Схема 3.3.6

Етапи випуску (емісії) цінних паперів акціонерним підприємством

Пояснення до схеми

- Емісія цінних паперів розпочинається зі звернення підприємства про дозвіл на емісію до державного органу, який контролює фондовий ринок, – Державної комісії з цінних паперів.
- Дозвіл комісії емітувати акції надається на другому етапі після аналізу таких документів: балансу та звіту про фінансові результати підприємства, ліцензій і реєстраційних документів, довідок про використання коштів від попередніх емісій цінних паперів тощо.

- Реєстрація випуску є позитивним та бажаним для підприємства результатом третього етапу. Вона означає визнання законності емісії певної кількості акцій за певної ціни однієї акції.
- Четвертий етап процедури емісії – інформування потенційних покупців цінних паперів – втілює принцип відкритості фондового ринку. Повна і правдива інформація про випуск цінних паперів гарантує рівні умови для усіх покупців на фондовому ринку.
- Розміщення цінних паперів – це їх продаж. Зазвичай, він відбувається за участі інвестиційних банків, які купують у підприємства весь випуск цінних паперів. Пізніше окремі акції (пакети акцій) перепродаються кінцевим власникам. Для найкращого розміщення акцій банки використовують інформацію про загальну ситуацію на фондовому ринку, а саме: попит різних покупців на різні цінні папери, їх надійність та доходність. При цьому інвестиційні банки керуються прагненням отримати власний прибуток від діяльності.

7. Портфель цінних паперів, придбаних підприємством

Якщо підприємство купує цінні папери інших економічних суб'єктів, то придбані акції та облігації стають частиною активів підприємства. Зокрема, ресторан «Українські страви» має у структурі своїх активів за статтею балансу «Довгострокові фінансові вкладення» акції двох банків на суму 6,4 тис. грн. Саме вони і формують портфель цінних паперів цього підприємства.

Портфель цінних паперів підприємства – це набір різних цінних паперів, сформований підприємством з метою реалізації власного інтересу. Інтерес підприємства при формуванні портфеля є двоїстим і тому суперечливим. Він полягає у тому, щоб:

– збільшувати (максимізувати) дохід від володіння цінними паперами;
– зменшувати (мінімізувати) ризики.

Така *суперечливість інтересу* підприємства пояснюється тим, що більш прибуковими, зазвичай, є цінні папери, яким властиві й більші фінансові ризики. Тобто, збільшуючи дохід, підприємство водночас збільшує ризики – ймовірність неотримання доходів з певних цінних паперів. Способом вирішення цієї суперечності є поєднання у наборі (портфелі) таких цінних паперів, які мають різну доходність і різні ризики. Подібне поєднання називається *диверсифікацією*.

Зокрема підприємство «Українські страви» здійснило диверсифікацію портфеля, придбавши акції не одного, а двох банків. Ймовірно, власниця підприємства пані Кутинська, приймаючи рішення про придбання різних акцій, володіла інформацією про ризики діяльності обох банків.

Диверсифікація може полягати не лише у формуванні портфеля з однакових цінних паперів *різних підприємств*, а й у поєднанні в ньому *різних цінних паперів*. Наприклад, портфель цінних паперів може складатися з привілейованих акцій, за якими гарантується постійний річний дохід, звичайних акцій без такого гарантування, облігацій приватних підприємств, державних облігацій тощо. Якщо підприємство є власником усіх згаданих цінних паперів, то структуру його портфеля (W_F) можна подати за формулою:

$$W_F = Sh_p + Sh_s + B_{\text{Pr}} + B_G,$$

де Sh_p – привілейовані акції, Sh_s – звичайні акції, B_{Pr} – облігації приватних підприємств, B_G – державні облігації.

Аналізуючи придбані підприємством цінні папери як джерело додаткових фінансових ресурсів, важливо розрізняти ціну та вартість цінних паперів. За певною ціною, що склалася на ринку в певний момент часу, підприємство лише *купує* цінні папери. Натомість, їх вартість відображає здатність цінного паперу приносити дохід (його *доходність*) та *ризик* цінного паперу. Якщо зростання доходності збільшує вартість, то підвищення ризику, навпаки, зменшує. Тому при оцінюванні вартості будь-якого цінного паперу (VF_i) може бути застосована формула:

$$VF_i = \frac{\text{Доходність цінного паперу}}{\text{Ризикованість втрати доходу}}.$$

Кожний цінний папір, що входить до портфеля, має власний рівень доходності та ризиковості. Тому вартість портфеля – це сума вартостей його складників:

$$VW_F = VSh_p + VSh_s + VB_{\text{Pr}} + VB_G,$$

де VW_F – вартість портфеля, VSh_p – вартість привілейованих акцій, VSh_s – вартість звичайних акцій, VB_{Pr} – вартість облігацій приватних підприємств, VB_G – вартість державних облігацій.

Фінансові аналітики – фахівці, що професійно досліджують фондовий ринок та фінансовий стан підприємств – користуються такими вимогами при оцінюванні вартості портфеля цінних паперів:

– доходи від цінних паперів, які отримуватимуться у майбутньому, мають бути приведені шляхом дисконтування* до теперішніх доходів;
– ступінь ризику цінного паперу відображається ставкою дисконтування: чим більшим є ризик і, відповідно, ймовірність неотримання доходу, тим вищою має бути ставка дисконтування.

Підсумки теми

☑ Фінансові відносини (фінанси) підприємства пов'язані з рухом грошових коштів при розрахунках між підприємством та іншими економічними суб'єктами – постачальниками, найманими працівниками, споживачами його продукції, банками, страховими компаніями, державою тощо. Для здійснення фінансових відносин підприємству необхідні фінансові ресурси, які поділяються на внутрішні – доходи (прибуток), амортизацію та зовнішні – банківські кредити, доходи від продажу емітованих цінних паперів, державні субсидії, лізинг.

☑ Інформація про фінансові відносини підприємства, що виникають в процесі використання внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів, відображають у двох основних фінансових документах – Балансі підприємства та Звіті про фінансові результати.

☑ Баланс підприємства будується за принципом відображення в ньому усього майна, яким володіє підприємство, та усіх джерел, з яких це майно сформоване. Основними складниками майна підприємства є необоротні та оборотні активи, а основними джерелами його формування – власний капітал та кошти, що надходять при виникненні зобов'язань підприємства перед іншими економічними суб'єктами.

☑ Звіт про фінансові результати є фінансовим документом, у якому віддзеркалюються такі показники, як дохід, явні витрати (собівартість реалізації продукції, робіт, послуг) та бухгалтерський прибуток. За даними звіту про фінансові результати розраховується показник рентабельності – співвідношення прибутку до собівартості. За даними балансу підприємства та звіту про фінансові результати визначається показник прибутковості капіталовкладень.

* Зміст дисконтування пояснювався у підручнику Радіонова І.Ф. Економіка (профільний рівень). 10 клас / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – в темі 2.6. Доходи у ринковій економіці. – С. 178-180.

- ☑ Одним з джерел зовнішніх фінансових ресурсів для підприємства є банківські кредити. Вони поділяються на короткострокові терміном до одного року, що призначені для фінансування поточних витрат, та довгострокові терміном більше року для фінансування розширення виробництва, реконструкції, впровадження нових технологій. Банківські кредити надаються за умов гарантування повернення коштів, цільового використання та платності.
- ☑ Наданню кредиту передує аналіз фахівцями банку фінансового стану підприємства за такими показниками, як

рентабельність $\left(R' = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати підприємства}} \times 100\% \right)$,

ліквідність $\left(K_l = \frac{\text{Активи ліквідні}}{\text{Короткострокова заборгованість}} \right)$,

платоспроможність $\left(K_p = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Довгострокові зобов'язання}} \right)$.

- ☑ Страхування – одна з форм фінансових відносин підприємства – спрямовано на зменшення підприємницьких ризиків та відшкодування збитків за несприятливих умов. Об'єктами страхування можуть бути відповідальність підприємства перед третьою особою, майно та доходи (прибуток).
- ☑ Фінансові відносини між страхувальником (підприємством) та страховиком (страховою компанією) передбачають рух коштів у вигляді страхового платежу за послуги страхування за визначеним страховим тарифом та страхової виплати при настанні страхового випадку.
- ☑ Емісія та продаж підприємством на первинному фондовому ринку цінних паперів (акцій) стає для нього додатковим джерелом фінансових ресурсів. Придбання на вторинному ринку цінних паперів інших підприємств та банків може також створити додаткове джерело ресурсів, якщо придбані цінні папери виявляться прибутковими.
- ☑ Кількість емітованих підприємством акцій залежить від потреби у додатковому капіталі та від ціни однієї акції. Ціна однієї акції, у свою чергу, має прямий зв'язок з вартістю капіталу, яким володіє підприємство і який відображено у його балансі. Кількість емітованих акцій визначається за формулою:

$$n = \frac{I}{p_A} = \frac{\Delta K}{p_A}.$$

☑ Емісія акцій будь-якого підприємства здійснюється під контролем державного органу, що діє у будь-якій країні – Комісії з цінних паперів. Саме цей орган дає дозвіл на емісію з огляду на фінансовий стан підприємства, затверджує реєстр випуску цінних паперів. Продаж (розміщення) цінних паперів, зазвичай, відбувається за участі інвестиційних банків.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Усвідомлення змісту фінансових відносин підприємства стане у нагоді усім, хто планує створити власний бізнес. Ця тема сприяє розумінню того, що успіх ведення бізнесу пов'язаний не лише з пошуком постачальників і покупців, а й з веденням фінансової звітності, знаходженням зовнішніх джерел фінансування, зменшенням ризиків та ймовірних втрат майна та доходів.
- Одержані у цій темі знання необхідні й майбутнім фахівцям банківської та страхової справи. Адже саме на них покладатимуться функції організації діяльності фінансово-кредитних установ, що налагоджують відносини з підприємствами, попередньо оцінюють фінансові результати їх діяльності та забезпечують майбутні фінансові умови діяльності.

Контрольні запитання та завдання

1 Для кожного з елементів внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування підприємства (схема 3.3.1) визначте: а) переваги, б) обмеження, що пов'язані з використанням підприємством лише цього джерела.

2 Спираючись на розуміння сутності балансу підприємства, виберіть правильну відповідь на питання про зміни у балансі ресторану «Українські страви» внаслідок збільшенні короткострокової заборгованості перед банком:

а) баланс підприємства буде зведено з від'ємним сальдо;
б) баланс підприємства буде зведено з позитивним сальдо;
в) відбудуться зміни у тій частині балансу, що називається «Капітал та зобов'язання» з відповідними змінами у частині з назвою «Активи»;
г) відбудуться зміни у тій частині балансу, що називається «Активи» з відповідними змінами у частині з назвою «Капітал та зобов'язання ».

3 Розрахуйте рентабельність підприємства за чистим прибутком, використовуючи дані звіту про фінансові результати та заповнивши в ньому усі клітинки. Порівняйте одержаний результат з результатом підприємства «Українські страви» та зробіть висновок.

Звіт про фінансові результати підприємства за 20__ рік, тис. грош. од.

Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	200
Податок на додану вартість і акцизи та інші відрахування з доходу	40
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	
Собівартість реалізації продукції, робіт, послуг	130
Операційний прибуток	
Позаопераційний прибуток	5
Прибуток (збиток) звітного періоду	
Податок на прибуток	6
Чистий прибуток	

4 Визначте, чи братиме підприємство кредит за умови сплати 20% річних, якщо при залученні 200 тис. грн. кредитних ресурсів можна мати прибуток 37 тис. грн. Які аргументи можуть використовуватися керівниками підприємства для зменшення ставки процента за кредит при укладанні кредитного договору?

5 Якою мала бути ціна однієї емітованої підприємством акції, щоб при випуску 10 тис. акцій задовольнити потребу в залученні 2,57 млн грн. Що впливає на ціну акції та які показники діяльності підприємства цікавитимуть Державну комісію з цінних паперів, коли вона вирішуватиме питання про дозвіл на таку емісію?

Що далі?

Розглянемо оцінювання *вартості портфелю цінних паперів* на прикладі підприємства, яке є власником облігацій іншого приватного підприємства та привілейованих акцій. Облігації придбано за ціною B_{Pr} = = 100 тис. грн. на три роки ($t = 3$) з річним купоном (щорічним доходом на кожну облігацію) 10% ($i_B = 0{,}1$). Привілейовані акції придбано на суму $Sh_p = 100$ тис. грн. з щорічною гарантованою виплатою дивідендів у 20% річних ($i_{Sh} = 0{,}2$).

Для більш надійних і менш ризикових облігацій ставка дисконтування становить 12%, ($i_{DB} = 0{,}12$), а для менш надійних і більш ризикових привілейованих акцій 15% ($i_{DSh} = 0{,}15$).

Якою є вартість такого портфеля цінних паперів?

Вартість портфеля з двома складниками оцінюватиметься за формулою:

$$VW_F = VSh_p + VB_{Pr}.$$

Оскільки привілейовані акції передбачають довічне (впродовж усього терміну діяльності підприємства) отримання доходу, та є джерелом ресурсів у необмеженому часі, то для оцінювання їх вартості використовується формула:

$$VSh_p = \frac{\text{Дивіденд}}{i_{DSh}} = \frac{Sh_p \times i_{Sh}}{i_{DSh}}.$$

Для облігацій доходність визначатиметься за іншою формулою, яка відображає обмежений трирічний термін отримання доходу (річного купона) та повернення 100 тис. грн. підприємству наприкінці третього року після викуповування облігацій тим підприємством, яке її емітувало:

$$VB_{Pr} = \left[\frac{\text{Купон першого року}}{(1+i_{DB})^1} + \frac{\text{Купон другого року}}{(1+i_{DB})^2} + \right.$$

$$\left. + \frac{\text{Купон третього року}}{(1+i_{DB})^3}\right] + \frac{B_{Pr}}{(1+i_{DB})^3} =$$

$$= \left[\frac{B_{Pr} \times i_B}{(1+i_{DB})^1} + \frac{B_{Pr} \times i_B}{(1+i_{DB})^2} + \frac{B_{Pr} \times i_B}{(1+i_{DB})^3}\right] + \frac{B_{Pr} \times i_B}{(1+i_{DB})^3}.$$

Підставимо відповідні значення змінних для розрахунку вартості привілейованих акцій, облігацій приватного підприємства та загальної вартості портфеля цінних паперів:

$$VSh_p = \frac{100 \times 0{,}2}{0{,}15} = 133{,}3 \text{ тис. грн.}$$

$$VB_{Pr} = \left[\frac{100 \times 0{,}1}{(1+0{,}12)^1} + \frac{100 \times 0{,}1}{(1+0{,}12)^2} + \frac{100 \times 0{,}1}{(1+0{,}12)^3}\right] + \frac{100 \times 0{,}1}{(1+0{,}12)^3} = 88{,}7 \text{ тис. грн.}$$

$$VW_F = 133{,}3 + 88{,}7 = 222 \text{ тис. грн.}$$

Тема 3.4. Управління підприємством

Для тривалої та успішної діяльності підприємства недостатньо лише знайти й поєднати виробничі ресурси, дбати про зменшення витрат. Підприємством потрібно щоденно управляти, вирішуючи проблеми та відповідаючи на виклики, пов'язані зі змінами ринкової кон'юнктури та потреб суспільства. Управління підприємством, крім інших функцій, передбачає й організацію діяльності колективу та налагодження взаємин зі споживачами його продукції. Саме цим двом сторонам діяльності підприємства присвячена дана тема.

Після вивчення теми ви знатимете

- виконання яких функцій передбачає управління підприємством та що означає бути менеджером;
- як складається бізнес – план;
- як розвивалася наука про управління та які її рекомендації важливо пам'ятати та використовувати;
- для чого досліджують ринок та як краще організувати продаж створеної продукції;
- кому потрібні звіти за результатами маркетингового дослідження.

Логіка теми

Зміст і функції управління підприємством → Моделі управління підприємством → Розвиток уявлень про управління підприємством → Зміст й етапи марке тингової діяльності → Реклама в діяльності підприємства

1. Зміст управлінської діяльності

Управління, або **менеджмент** (від англійського manage – управляти) у широкому сенсі є діяльністю, спрямованою на забезпечення існування організації як цілісної системи у певному середовищі. Підприємство є економічною організацією, а середовищем його існування стає національна економіка.

Управління підприємством можна розкласти на такі складники:

- управління виробництвом;
- управління фінансами;
- управління персоналом;
- управління збутом.

Для кожного з розглянутих складників потрібні спеціальні знання, а функції управління виконуються працівниками певної кваліфікації. Наприклад, виробничі процеси здійснюються під орудою інженерів та технологів, фінанси – фінансових менеджерів та бухгалтерів, кадрові – фахівців з кадрових питань, збут (продаж) продукції – спеціалістів з продажу, або маркетологів.

Для того, щоб підприємство функціонувало як єдине ціле, необхідно налагодити співпрацю всіх керівників окремих підрозділів, самих підрозділів та працівників усередині кожного з них, підпорядкувавши роботу головній меті діяльності підприємства.

У попередніх темах ми розглядали важливі моменти діяльності підприємства, а саме: технологію виробництва, формування витрат і прибутку (теми 3.1 та 3.2), фінансові відносини (тема 3.3). Але досі поза увагою залишалися інші не менш важливі питання – як планується, координується та мотивується діяльність працівників, які підприємства і чому перемагають у конкуренції за споживачів. Без відповідей на ці питання уявлення про підприємство не будуть повними.

Управління будь-якою організацією передбачає виконання функцій, що є елементами управлінської діяльності й розкривають її зміст. Ці функції подані на схемі:

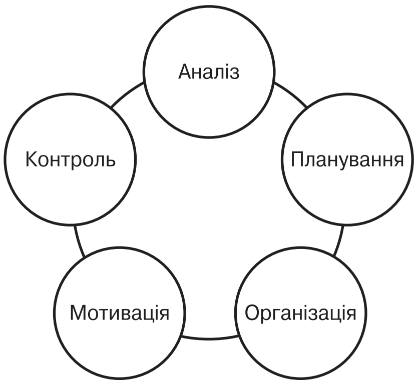


Схема 3.4.1

Функції управління

Пояснення до схеми

- Схема відображає те, що існують п'ять основних елементів і одночасно – функцій управління:
  - аналіз діяльності;
  - планування;
  - організація діяльності;
  - мотивація виконавців;
  - контроль.
- Усі згадані функції управління пов'язані між собою, не існують одна без одної і, зазвичай, втілюються в життя у певній послідовності.

Важливо усвідомлювати, що згадані функції управління є універсальними. Це означає, що вони притаманні управлінню не лише підприємством, яке створює продукти, а й іншим організаціям. Наприклад, ці ж функції виконуються при управлінні шкільним колективом. Для того, щоб школа успішно виконувала завдання навчання та виховання, її діяльність аналізується, планується, щоденно організується, робота учнів та учителів стимулюється, а її результати контролюються.

Аналіз – це оцінка стану підприємства та його порівняння зі станом підприємств – конкурентів, визначення змін, що відбулися впродовж певного періоду: місяця, кварталу, року тощо. Для оцінки використовуються різні показники: продуктивність праці (виробіток на одного працівника), виручка від реалізації (валовий виторг), витрати на одиницю створеної продукції, прибуток, рентабельність тощо. В процесі аналізу визначаються ті чинники, що впливають на зміну згаданих показників.

Планування – це визначення цілей подальшого розвитку підприємства, способів і часу їх досягнення.

Основною формою планування діяльності підприємства є **бізнес-план**.

Без бізнес – плану не створюється жодне підприємство, не розпочинається жодний проект. Його обґрунтування є необхідною умовою участі в конкурсах на отримання державних замовлень, одержання банківського кредиту, залучення коштів інвесторів тощо.

Бізнес-план складається за загальноприйнятою формою. У ній передбачено відображення змісту певної бізнес-ідеї, її переваг і можливостей втілення, очікуваних економічних та фінансових результатів, можливих ризиків.

2. Бізнес-план проекту, здійснюваного підприємством

Розглянемо структуру бізнес-плану на прикладі проекту побудови майданчика дитячих атракціонів у новому мікрорайоні великого міста. Яким би мав бути зміст основних розділів бізнес-плану? Відповідь міститься у спрощеній формі бізнес-плану, що подана далі.

Назва розділу бізнес-плану	Зміст розділу
I. Ідея бізнесу	*Обґрунтування потреби в організації змістовного дозвілля дітей та підлітків.* Доведення того, що подібні послуги не лише допомагають вирішувати проблему зайнятості школярів у позашкільний час під наглядом дорослих, а й матимуть низку позитивних зовнішніх ефектів, що сприятимуть розвитку району і міста
II. Графік реалізації проекту	*Визначення термінів* здійснення окремих видів робіт та остаточний термін відкриття майданчика атракціонів
III. Цілі бізнесу	Оцінка *результатів* здійснення проекту для підприємства, якими можуть бути: – опанування певної частини ринку розваг; – досягнення певних обсягів виробництва послуг; – отримання прибутку
IV. Результати дослідження ринку	Визначення потенційних *споживачів* послуг – дітей та підлітків (їх імовірна кількість, вік, уподобання). Дослідження *конкурентів*, у якості яких можуть розглядатися організації, що надають альтернативні послуги у сфері організації дозвілля дітей та підлітків: спортивні, комп'ютерні клуби, кінотеатри тощо
V. Оцінка витрат	Розрахунок усіх *витрат*, які необхідні для зведення споруд, придбання техніки для атракціонів, інвентарю, озеленення територій, оплата праці персоналу тощо
VI. Формування ціни	Передбачення ціни квитків для відвідувачів майданчику, що здійснюється на основі: – оцінки витрат; – аналізу цін на альтернативні послуги з організації дозвілля інших підприємств
VII. Оцінка можливої прибутковості проекту	Визначення очікуваного прибутку та врахування впливу на прибутковість проекту – ризиків у цій сфері діяльності; – можливостей використання податкових пільг тощо

Схема 3.4.2

Спрощена схема бізнес-плану проекту

Сім розділів розглянутого бізнес – плану відображають те, яка потреба споживачів внаслідок його реалізації має бути задоволена, які це передбачає витрати, чи має майбутній продукт переваги перед уже існуючими та які вигоди матиме виробник.

Організація діяльності – це процес координації дій окремих підрозділів підприємства та окремих працівників. Організація передбачає:

а) створення певної структури підприємства;

б) узгодження повноважень працівників різних рівнів цієї структури.

3. Організаційна структура підприємства

Розглянемо приклад організаційної структури підприємства, що займається комплектуванням та встановленням комп'ютерів. Для цього скористаємося схемою, яка відображає організаційні зв'язки в межах цього підприємства.

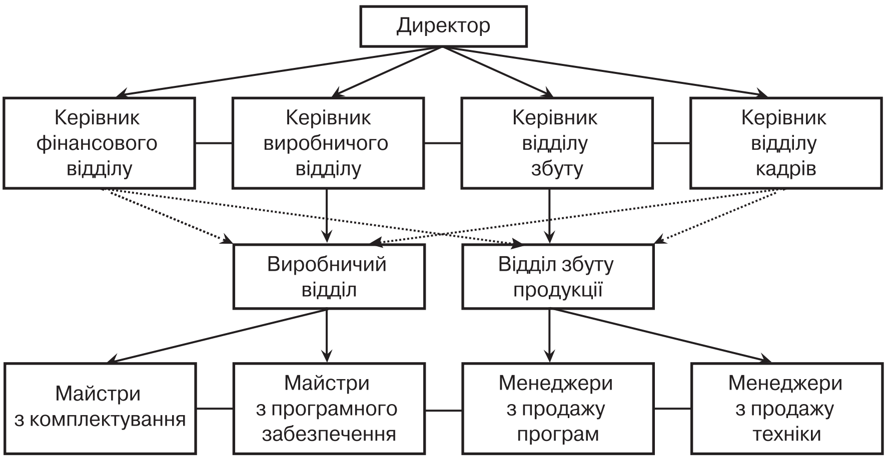


Схема 3.4.3

Організаційна структура підприємства

Пояснення до схеми

Лініями та стрілочками на схемі представлені зв'язки, у які вступають члени колективу – директор підприємства, керівники підрозділів та безпосередні виконавці робіт. Стрілочки відображають лінійні зв'язки, прямі лінії – функціональні **зв'язки**.

- ***Лінійні зв'язки*** – це відносини *підпорядкування*. Вони можуть бути звичайними або, так званими, штабними. Штабні зв'язки відображені стрілочками з пунктиром. При звичайних лінійних зв'язках керівник визначає зміст і терміни роботи для підлеглих. Наприклад, керівник виробничого відділу може дати розпорядження майстрам про завершення роботи з налагодження комп'ютерного класу у конкретній школі впродовж тижня. Натомість, при штабних зв'язках підпорядкування не є жорстким, а вказівки є, скоріше, рекомендаційними. Зокрема, керівник фінансового відділу може рекомендувати менеджерам з продажу застосовувати різні схеми розрахунків з клієнтами.
- ***Функціональні зв'язки*** – це відносини *координації*, або взаємодії. Вони передбачають розподіл повноважень і водночасно, взаємодію з метою досягнення спільних кінцевих цілей. У нашому прикладі взаємодіють керівники чотирьох підрозділів: виробничого, збутового, фінансового та кадрового, між якими розподілені повноваження виробництва, реалізації продукції, фінансового та кадрового забезпечення роботи підприємства. Так само, відносини взаємодії виникають і між безпосередніми виконавцями робіт у межах підрозділів, наприклад, між майстрами виробничого відділу та менеджерами з продажу відділу збуту.

Мотивація – це створення зацікавленості працівників у досягненні тих цілей, які визначені керівництвом підприємства. Мистецтво управління керівників усіх рівнів полягає у створенні особливих спонук (мотивів), які б стимулювали кожного члена колективу підприємства до покращення результатів діяльності.

Щоб стимулювати працівників, треба знати потреби, інтереси та реальні можливості (здібності) кожного з них. Якщо один працівник найкраще реагуватиме на підвищення заробітку, то для іншого найважливішою спонукою може бути кар'єрне зростання чи можливість поєднувати роботу і навчання тощо.

Розрізняють чотири основні види стимулів:

1) *матеріальне заохочення*, яке виявляється у вищій заробітній платі, преміях, участі в прибутках підприємства тощо;
2) *моральне* заохочення, яке може втілюватись у публічному визнанні результатів, умінь, навичок працівника, присвоєнні йому почесних звань, відзнак тощо;
3) *самореалізація*, що може означати опанування унікальними знаннями або навичками, досягнення вищих щаблів службової ієрархії, подолання певних обмежень тощо;

4) *примус*, який передбачає застосування таких адміністративних важелів, як догана, переведення на іншу посаду, та втрату заробітку при порушенні певних умов або правил.

Кожна з розглянутих форм стимулювання має переваги й обмеження. Тому найкраща мотивація створюється при їх доцільному поєднанні.

Контроль – це порівняння *нормативних* (тих, що визнані як зразок) і фактичних показників діяльності. У сучасному менеджменті визнають доцільність неперервного контролю. Він спрямований на перевірку якості на усіх етапах діяльності. Тому розрізняють:

- *початковий (вхідний) контроль*, що передбачає визначення якості ресурсів, з яких починається виробничий процес;
- *поточний контроль*, який є перевіркою показників на усіх технологічних етапах виробництва;
- *підсумковий контроль* – порівняння результатів за кінцевими показниками діяльності підприємства.

Якщо при контролі виявлені відхилення фактичних показників діяльності від нормативних, то розробляються заходи з їх подолання, корегуються плани діяльності. Усе це має в подальшому забезпечити відповідність встановленим стандартам та визначеним цілям.

Усі елементи процесу управління – аналіз, планування, організація, мотивація, контроль – передбачають прийняття управлінських рішень. Управлінське рішення є особливим продуктом діяльності людини, що володіє фахом менеджера.

4. Розвиток науки про управління

Фах менеджера передбачає знання різних теорій управління. Наука про управління є достатньо складною і цікавою. Зміст деяких визначних теорій управління подано далі.

Управління як наука і особлива сфера діяльності, що передбачає фахові знання, формувалась з кінця XIX ст. Перша школа управління, що дістала назву **«науковий напрямок»** (1880 – 1920-ті роки), формувалася такими видатними особами, як **Ф.Тейлор**, **Г.Форд** і подружжя **Ліліан** та **Френк Гілберти**. Саме після розробок цих дослідників управління визнано наукою.

Ф.Тейлор стверджував, що прийняття управлінського рішення має спиратись на наукові дослідження, а працю виконавців необхідно проектувати, нормувати та стандартизувати. Головне завдання управління він вбачав у тому, щоб синхронізувати роботу машин і робітників.

Г.Форд сформулював такі головні принципи ефективної організації виробництва, як масовість, уніфікація та стандартизація. Він довів, що поділ складної праці на прості операції, доступні кожному робітникові, здатний значно підвищити продуктивність в умовах конвейєрного виробництва.

Гілберти обґрунтували необхідність вивчення складових будь-якої виробничої операції з метою вилучення зайвих рухів і непродуктивних дій. Вони першими застосували для цього мікрохронометр і фотокамеру. Дослідники підкреслювали важливість професійного відбору людей для виконання певних операцій, а також стимулювання продуктивнішої праці та постійного підвищення професійного й освітнього рівня працівників.

Внесок представників **«адміністративної школи»** управління (1920 – 1950-ті роки), до якої належать **Анрі Файоль**, **Джеймс Муні**, **Ліндал Урвік**, є значним, а сформульовані ідеї не втратили важливості й сьогодні. До таких ідей належать:

а) визначення п'яти головних функцій управління – аналізу, планування, організації діяльності, управління, контролю;

б) виокремлення трьох обов'язкових підрозділів у структурі будь-якого підприємства – фінансового, виробничого та маркетингового;

в) формулювання принципів, що мають бути покладені в основу адміністрування.

Принципи адміністрування увійшли в історію науки управління під назвою « 14 принципів Файоля».

Назвемо лише деякі з принципів Файоля, щоб ілюструвати їх важливість та актуальність:

- не може бути повноважень без відповідальності;
- ієрархія (підпорядкування) необхідна в будь-якій організації, але її потрібно змінювати, коли вона заважає справі;
- справедливість – це поєднання доброти і правосуддя;
- об'єднання людей є великою силою, що формується внаслідок гармонізації інтересів;
- дисципліна – це повага до досягнутої домовленості.

Представники школи **«людських відносин»** (1930 – 1950-ті роки) за участі **Мері Фоллетт**, **Елтона Мейо**, **Девіда Мак-Грегорі** та інших дослідників обґрунтовували ідею про те, що поділ праці та матеріальне стимулювання не завжди гарантують підвищення продуктивності праці. Для ефективного управління людьми, вважали вони, необхідно вдосконалювати спілкування між виконавцями та керівниками, залучати

якомога більше людей до процесу прийняття управлінських рішень. Завдяки представникам цієї школи управління почало спиратися на закони психології та соціології. На ґрунті школи «людських відносин» виникає напрям науки, що досліджує міжособистісні стосунки людей у виробництві (*interpersonal communications*), який продовжує розвиватися дотепер.

Представники наукового напрямку управління, що називається **ситуаційним підходом** (з 1960-х до сьогодні), до яких належать **П.Лоуренс**, **Дж.Лорш**, наголошують на тому, що, хоча й існують загальні принципи управління, але менеджер приймає рішення в конкретних ситуаціях. Це передбачає реагування на стан зовнішнього середовища – ринкової кон'юнктури, рівня конкуренції, загального стану економіки тощо. Для прийняття ефективних управлінських рішень менеджер повинен:

а) володіти різними прийомами управління, розуміючи їхні сильні та слабкі сторони;
б) аналізувати конкретні ситуації, розкладаючи їх на елементи, досліджуючи зв'язки та роблячи акцент на найважливішому;
в) бути готовим до змін організаційної структури у відповідь на зміни зовнішнього середовища;
в) уникати негативних впливів, необґрунтованих ризиків, що зменшують ефективність управлінських рішень.

Щоб бути сучасним менеджером, необхідно розумітись на особливостях різних теорій управління й уміти їх застосувати в умовах конкретної організації.

Управлінська діяльність передбачає володіння певними особистісними властивостями, знаннями, навичками. Є багато тестів, на підставі яких перевіряють здатність до цієї діяльності. У значній мірі їх зміст залежить від того, представниками якої з шкіл менеджменту вони розроблені. Наведемо перші 10 критеріїв, за якими пропонують здійснювати перевірку здатності бути менеджером німецькі фахівці з «Gestalt consulting group»:

- сила волі;
- сприйняття нового і здатність до самовдосконалення;
- вміння визначити конкретну мету;
- зосередженість на головному та ігнорування другорядного;
- наслідування гідних прикладів;
- планомірна робота;
- уміння відмовити, щоб не зраджувати власним ідеалам;
- усвідомлення своїх сильних якостей і використання їх у роботі;
- доцільне розпорядження часом, вчасне виконання робіт;
- уміння успішно досягати визначеної мети.

5. Зміст маркетингової діяльності

Поняття «маркетинг» походить від англійського слова *market* – ринок. На перший погляд, може здатись, що маркетинг – це теорія продажу (збуту) продукції. Але таке тлумачення не є точним.

Принципова відмінність між звичайним збутом і маркетингом полягає в тому, що для збуту найважливіше – це за будь-яких умов реалізувати створений товар, а для маркетингу – задовольнити потреби споживачів і підпорядкувати їм виробництво.

Розвиток теорії і практики маркетингу припадає на період формування постіндустріального інформаційного суспільства наприкінці XX ст. Які ознаки та властивості такого суспільства сприяли цьому?

По-перше, високі технології та відповідна їм висока продуктивність праці забезпечили насичення усіх ринків різноманітними товарами та послугами. Виробництво товару в будь-якій кількості перестало бути проблемою.

По-друге, економіка стала динамічнішою, відбулося суттєве прискорення її розвитку. Час існування товару на ринку скоротився від кількох років до кількох місяців. За таких умов успіх підприємств на ринку визначається вмінням миттєво реагувати на зміни смаків споживача, на появу нових потреб.

По-третє, економіки розвинених країн стають все більше соціально орієнтованими. Це означає пріоритетність потреб людини як члена суспільства. До таких суспільних потреб, зокрема, належать потреби охорони природного довкілля, збереження історичних та культурних пам'яток. Жодне підприємство, що дбає про свій імідж, не ризикне в цивілізованому світі просувати на ринок товар, який, наприклад, загрожує існуванню певних видів тварин або рослин.

Маркетинг – це діяльність з вивчення та стимулювання (розвитку) потреб споживачів та їх повного задоволення.

Визначення потреб спирається на всебічний аналіз ринку, а основним інструментом (засобом) такого аналізу є сегментування ринку.

Сегментування ринку – це його поділ на частини за певними критеріями (ознаками). Такий поділ здійснюється для того, щоб виявити особливості кожної частини ринку та організувати діяльність на ньому з урахуванням цих особливостей.

Будь-який ринок можна сегментувати, принаймні, за трьома ознаками:

- споживачами;
- продуктами;
- каналами збуту.

Розглянемо можливе сегментування ринку продуктів дитячого харчування.

За *споживачами* цей ринок міг би бути розподілений на такі групи:

- за віком: діти до одного року, від одного до трьох років, від трьох років до шкільного віку, шкільного віку;
- за місцем проживання: у великих та невеликих містах, у сільській місцевості;
- за рівнем доходів: діти з родин, що мають доходи на рівні прожиткового мінімуму, від прожиткового мінімуму до середніх у країні доходів, від середніх доходів і вище.

За *продуктами* ринок може поділятися у такий спосіб:

- ринок молочних продуктів;
- ринок м'ясних продуктів;
- ринок овочевих продуктів.

За *каналами збуту* можна виокремити такі частини ринку:

- продаж у великих або малих підприємствах торгівлі;
- продаж у звичайних, спеціалізованих магазинах дитячого харчування або спеціалізованих відділах магазинів.

Метою сегментування ринку стає з'ясування особливостей задоволення потреб споживачів або особливостей продажу в межах кожного сегмента. Йдеться, наприклад, про те, що харчування дітей до одного року має суттєво відрізнятися за вмістом від того, що споживають старші діти. А продаж товарів у звичайних магазинах відрізняється від продажу у спеціалізованих.

6. Елементи маркетингу

Маркетинг має чотири елементи (складники), що дістали умовну назву **«чотири П»** (див. схему):

I. Продукт	**II. Продажна ціна**
III. Просування	**IV. Позиція**

Схема 3.4.4

Елементи маркетингу

Пояснення до схеми

- На схемі подано чотири елементи, на які можна умовно розкласти маркетингову діяльність, розкриваючи її особливості. Це:
  - продукт;
  - продажна ціна;
  - просування;
  - позиція.
- Маркетинг ґрунтується на поєднанні цих елементів, й кожен з них передбачає певні дії з дотриманням певних вимог.

Продукт – це товар певної якості та властивостей, здатний задовольняти особливі потреби споживачів. Сучасне розуміння продукту передбачає не лише певну якість та споживчі властивості, а й зовнішнє оформлення, наявність торгової марки, доставку, установку та налаштування, обслуговування після продажу і навіть кредитування придбання товару.

Продажна ціна повинна відповідати таким вимогам: а) забезпечувати прибуток виробникові, б) враховувати доходи споживачів тієї групи, на яку розрахований товар, в) гарантувати конкурентні переваги підприємства, порівняно з іншими виробниками аналогічної продукції.

Якщо підприємство визначає невиправдано високу ціну, а конкуренти пропонують подібні товари за нижчої ціни, то розраховувати на прибутковість виробництва немає підстав.

Просування – це система заходів інформування споживачів та їх переконання в доцільності придбання товару та забезпечення руху товару від виробника до споживача. Заходи з просування товару передбачають:

- ***рекламу***, що може здійснюватися через Інтернет, засоби масової інформації, поштову розсилку, у процесі особистих контактів або *public relations* (PR). Останнє (PR) означає поширення інформації про виробника, що сприяє створенню його позитивного образу.

Щоб бути ефективною, реклама повинна задовольняти такі умови:

а) спрямовуватись на конкретних споживачів – так звану, цільову аудиторію, якій товар може видатися цікавим і потрібним;
б) ґрунтуватись на реальних фактах і надавати правдиву інформацію;
в) бути цікавою, доцільною та легкою для сприйняття;
г) акцентувати увагу споживачів на дійсних перевагах товару;
д) бути наполегливою, але не нав'язливою.

- ***Стимулювання покупця*** досягається при продажу за пільговими цінами, преміюванні, запровадженні знижок в разі оптових закупівель, безвідсотковому кредиті на придбання товару тощо.
- ***Формування різноманітних каналів продажу***, якими можуть бути: безпосередні зв'язки виробник – споживач, продаж через оптових торговців, крамниці роздрібної торгівлі, посилкова торгівля, комерційне телебачення, Інтернет тощо.

Позиція – це перебування товару або послуги в необхідний час у потрібному місці. Прикладом вдалого поєднання потрібного товару, зручного місця і часу є продаж ялинок та ялинкових прикрас біля станцій метрополітену напередодні Різдва.

Для того, щоб доцільне поєднання товару з місцем і часом найкращого продажу відбулось, у наведеному прикладі мали бути узгоджені дії не лише виробників штучних ялинок або лісництв, які вирощують живі дерева, а й виробників ялинкових іграшок, транспортних організацій, органів місцевої влади, що виділяють майданчики для продажу тощо.

7. Маркетингове дослідження

Для того, щоб зрозуміти, як та для чого здійснюється маркетингове дослідження, наведемо спрощену схему звіту за результатами такого дослідження.

Звіт за результатами маркетингового дослідження ринку продуктів дитячого харчування в регіоні

Замовник: підприємство з виробництва продукції дитячого харчування «Малятко»

Виконавець: маркетинговий центр «РІФ».

Засоби дослідження: анкетування покупців дитячого харчування.

Гіпотеза, що перевіряється: більшим попитом буде користуватися продукція дитячого харчування, що:

а) вироблена з екологічно чистої продукції та має українське, а не іноземне походження;

б) має кращу якість та представлена у більшому асортименті.

Мета дослідження: розробка стратегії виробництва та продажу для підприємства «Малятко».

Завдання дослідження:

а) оцінити потенційну ємність ринку за кількістю споживачів та обсягами можливої реалізації продукції;

б) визначити ставлення споживачів до продукції підприємства «Малятко»;

в) вивчити доцільність збільшення асортименту продукції дитячого харчування;

г) передбачити реакцію споживачів на можливе підвищення ціни при покращенні якості.

Результати дослідження: аналіз анкет споживачів засвідчив те що:

1) потреби споживачів у продукції задоволені на 85% і тому розширення виробництва підприємством «Малятко» є виправданим;
2) за рейтингом виробників продукції дитячого харчування «Малятко» знаходиться на другому місці, поступаючись лише підприємству «Злагода»;
4) споживачі потребують покращення асортименту молочної та овочевої продукції дитячого харчування;
5) максимальне підвищення цін, яке суттєво не вплине на скорочення попиту, може складати не більше 15% за умови помітного покращення якості.

Зі звіту випливає, що маркетингове дослідження – це вивчення ринку на замовлення виробника, який прагне забезпечити кращі умови продажу власного товару за якомога повнішого задоволення потреб споживачів.

За результатами такого дослідження приймаються рішення про доцільність або недоцільність збільшення обсягів виробництва та продажів, покращення якості, зміни асортименту, цін, каналів збуту продукції тощо.

Підсумки теми

- ☑ Управління (менеджмент) є діяльністю із забезпечення існування певної організації (підприємства) як цілого в зовнішньому середовищі. Ця діяльність охоплює такі елементи, як аналіз, планування, організація, мотивація, контроль.
- ☑ Типовою формою *планування* є бізнес-план. Його основні частини – це обґрунтування ідеї та розробка графіка реалізації проекту, визначення його цілей, дослідження ринку, оцінка витрат, визначення ціни майбутнього продукту та прибутковості проекту.
- ☑ *Організація* діяльності, як елемент управління, передбачає створення певної структури підприємства, тобто формування підрозділів, налагодження зв’язків між працівниками в межах кожного

Контрольні запитання та завдання

1 Визначити, які організаційні зв'язки – лінійні чи функціональні – виникали в кожному з розглянутих випадків:

- керівництво підприємства визначило нових постачальників сировини для виробничого відділу;
- за результатами аналізу обов'язків працівників відділу збуту відділом кадрів сформульована пропозиція про скорочення персоналу;
- призначено нового керівника фінансового відділу;
- керівники фінансового та виробничого відділів узгодили виробничу програму на наступний місяць.

2 Якщо ви маєте певну бізнесову ідею, то спробуйте розробити бізнес-план за спрощеною схемою бізнес-плану, що подана в тексті.

3 Дайте порівняльну оцінку власної здатності бути менеджером за критеріями «Gestalt consulting group», скориставшись такою методикою:

1) Ви та опитані Вами друзі оцінюють власні здібності у балах за шкалою з використанням максимальних значень, поданих у таблиці. Особисто кожним заповнюється останній стовбчик таблиці.

Особисті характеристики та здібності	Можлива кількість балів	Особиста оцінка
1. Сила волі	0 – 10	
2. Здатність сприймати нове та самовдосконалюватися	0 -9	
3. Вміння визначати конкретну мету	0 – 8	
4. Здатність зосереджуватися на головному	0 – 7	
5. Наслідування гідних прикладів	0 – 6	

2) Визначається сума балів за п'ятьма позиціями для кожного.
3) Суми балів порівнюються та робляться висновки.

4 Уявіть себе керівником відділу маркетингу підприємства, що виробляє велосипеди. Розробіть за наведеною в тексті теми схемою план маркетингового дослідження.

5 Знайдіть у газеті, журналі або в Інтернеті зразок реклами конкретного товару та послуги. Проаналізуйте цю рекламу за тими вимогами до реклами, що наведені в тексті. Що ви порадили б виробникам цих рекламних продуктів. Чому?

Що далі?

Як зазначалось у темі, в процесі аналізу діяльності підприємства порівнюють його показники з аналогічними показниками підприємств – конкурентів. Таке порівняння дає можливість оцінити конкурентоспроможність підприємства в цілому. Але аналогічна оцінка конкурентоспроможності можлива і за окремими товарами, особливо, при визначенні доцільності їх просування на ринку.

Оскільки найважливішими ознаками будь-якого товару є ціна і якість (споживчі властивості), то для оцінювання конкурентспроможності за окремим товаром використовується така формула:

$$K_A = \frac{q_S}{P_S} \times \frac{P_A}{q_A},$$

де K_A – коефіцієнт конкурентної здатності товару A; q_S та q_A – показники якості, відповідно, товару A та товару конкурента, обраного як зразок для порівняння; P_S та P_A – показники цін, відповідно, товару конкурента та товару A.

Показники якості (q_S та q_A) двох товарів можуть бути визначені на основі експертної оцінки, наприклад, при опитуванні споживачів.

Якщо значення розрахованого коефіцієнта K_A менше одиниці, то в конкурентній боротьбі перемагатиме товар конкурента, якщо більше одиниці, то переможцем буде товар A, а якщо дорівнює одиниці, то обидва товари мають рівну конкурентну здатність.

РОЗДІЛ IV
НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА РОЛЬ УРЯДУ В ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННІ

Тема 4.1. Основні прояви цілісності національної економіки

Пояснення економіки як цілісної системи називають ***макроекономічним підходом***. Такий підхід існує на противагу ***мікроекономічному***, що передбачає пояснення економіки з позицій окремого економічного суб'єкта, наприклад, підприємства.

Хто може бути зацікавлений у висновках та рекомендаціях, зроблених при застосуванні макроекономічного підходу? Серед найбільш зацікавлених осіб – урядовці та політики, серед яких президенти країн, міністри, керівники центральних банків, парламентарі, лідери профспілкових об'єднань, політичних партій і рухів. Водночас, бачення економіки як цілісної системи є корисним для кожного свідомого громадянина. Завдяки розумінню загальних причин економічного зростання та підвищенню добробуту, змісту інфляції та безробіття, податків і змін курсу національної валюти, державного бюджету та державного боргу громадяни прийматимуть більш обґрунтовані рішення.

В цій темі ми аналізуватимемо національну економіку як цілісну систему.

Після вивчення теми ви знатимете

- що забезпечує цілісність національної економіки;
- дотримання яких співвідношень (пропорцій) у національній економіці гарантує загальну економічну рівновагу;
- як пояснюється механізм формування загальної рівноваги;
- особливості оцінювання результатів національного виробництва за Системою національних рахунків та зміст показників ВВП і ВНД;
- причини економічних коливань та особливості економічних циклів.

Логіка теми

Національна економіка як ціле → Загальна рівновага та основні макроекономічні пропорції → Пояснення механізму формування загальної рівноваги → Результати національного виробництва → Економічні коливання та цикли

1. Національне багатство як матеріальна основа національної економіки

Матеріальною основою функціонування економіки як цілого є ***національне багатство*** країни. Його обсяг та структура визначає *потенціал* національної економіки.

Під потенціалом економіки розуміють її здатність створювати національний продукт для задоволення, передусім, потреб власних громадян та здатність конкурувати з економіками інших країн на зовнішніх ринках.

У структурі національного багатства будь-якої країни світу виокремлюють три основні елементи (складники). Якщо прийняти обсяг загального світового національного багатства за 100%, то співвідношення елементів у його структурі наприкінці ХХ ст., за даними Світового банку, було таким (схема.4.1.1).

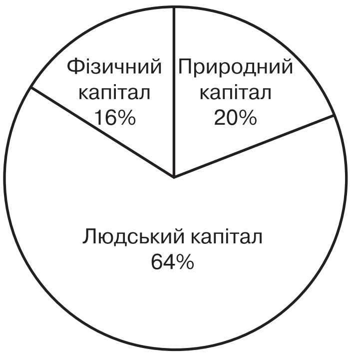


Схема 4.1.1

Структура національного багатства

Пояснення до схеми

Схема ілюструє, що елементами світового національного багатства є людський, природний (природні ресурси, залучені до виробничої діяльності) та фізичний капітал. Ці ж елементи формують національне багатство окремих країн.

Частка *людського капіталу* в структурі світового національного багатства є найбільшою й становили 64%, частка *природного капіталу* – 20%, *фізичного капіталу* – 16%.

Співвідношення трьох згаданих елементів національного багатства для окремих країн відрізняються від середніх світових значень. Причому, спостерігається закономірність: більша частка людського капіталу в структурі національного багатства властива країнам з вищим рівнем розвитку. Зокрема, для таких розвинених країн, як Франція та Швейцарія вона наближається до 80%.

Відзначена закономірність структури національного багатства дає підстави для висновку, що найважливішою передумовою успіху в досягненні мети добробуту власних громадян та конкурентоспроможності національної економіки є нагромадження *людського капіталу*. Саме цим пояснюється особлива увага урядів розвинених країн до освіти, медицини, культури.

2. Цілісність національної економіки

Цілісність національної економіки – це явище, про існування якого свідчить:

- загальна економічна рівновага;
- стійке економічне зростання.

У широкому тлумаченні, ***загальна рівновага*** – це досягнення певних співвідношень (пропорцій) між економічними величинами (змінними). Оскільки ці величини (змінні) можуть бути виміряні, то пропорції подаються у вигляді рівнянь.

Економіку як ціле можна вивчати при дослідженні співвідношень великої кількості змінних. Про які з них необхідно вести мову в першу чергу?

Вважається, що, передусім, загальна рівновага передбачає досягнення відповідності між:

– *сукупними доходами та сукупними витратами*;
– *сукупним попитом та сукупним пропонуванням***.

Сукупними називаються доходи та витрати, попит та пропонування, що стосуються не окремих економічних суб’єктів, а всієї економіки.

Співвідношення сукупних доходів і сукупних витрат можна пояснити за схемами загального економічного кругообігу*.

* Один з варіантів схем кругообігу вже був застосований у підручнику для 10 класу в темі 1.5 «Моделі ринкової, планової та змішаної економіки».

** Тут і надалі використовується термін «пропонування», зміст якого тотожний терміну «пропозиція».

3. Відповідність сукупних доходів та сукупних витрат

Для пояснення відповідності сукупних доходів та сукупних витрат скористаємося спрощеною схемою кругообігу (схема 4.1.2). Суть спрощення у даному випадку полягає у припущенні, що уся економіка обмежується виробництвом лише одного товару – цукру й при цьому використовується лише один ресурс – праця.



Схема 4.1.2

Спрощена схема кругообігу сукупних доходів та сукупних витрат

Пояснення до схеми

- На схемі відображено, що в уявній спрощеній економіці, де є лише один ресурс – праця, усі сукупні доходи обмежуються лише *зарплатою*. А при виробництві лише одного товару – цукру – усі витрати обмежуються лише *споживчими*.
- Стрілочки зовнішнього кола кругообігу відображають необхідність постійного перетворення сукупних доходів у сукупні витрати й, навпаки, – витрат у доходи.

Зі схеми випливає, що при змінах у доходах мають відбуватися відповідні зміни у витратах. Пояснимо це на прикладі двох можливих ситуацій:

- якщо б підприємці-виробники цукру, бажаючи зменшити свої витрати, занизили зарплату, то наслідком такої дії мав би стати брак доходів споживачів для придбання виробленого цукру, а його частина залишилася б нереалізованою;
- якщо домашнім господарствам вдалося би домогтися необґрунтованого підвищення зарплати без відповідного збільшення продуктивності праці, то бракувало б цукру для задоволення потреб споживачів, доходи яких зросли.

Отже, кількісна *відповідність* між доходами і витратами на загальнонаціональному рівні є важливою тому, що вона гарантує:

– реалізацію усього створеного продукту;
– задоволення попиту всіх власників доходів.

Зміст розглянутого з використанням схеми 4.1.2 співвідношень можна подати у такий спосіб:

Сукупні доходи = Сукупні витрати

Якщо *Сукупні доходи* < *Сукупні витрати*, то виникає надлишок продукту.

Якщо *Сукупні доходи* > *Сукупні витрати*, то виникає дефіцит продукту.

Для більш детального пояснення співвідношення сукупних доходів та сукупних витрат з урахуванням їх власної структури скористаємося розгорнутою схемою кругообігу (схема 4.1.3).

У розгорнутій схемі кругообігу передбачено таке:

– в національній економіці взаємодіють чотири *макроекономічні суб'єкти* представлені, відповідно, чотирма секторами:
  • домашніх господарств;
  • підприємців;
  • держави;
  • іноземних споживачів вітчизняного експорту та іноземних виробників імпортованої продукції (зовнішній сектор);
– перетворення сукупних доходів у сукупні витрати опосередковується *перерозподілом* доходів між секторами економіки.

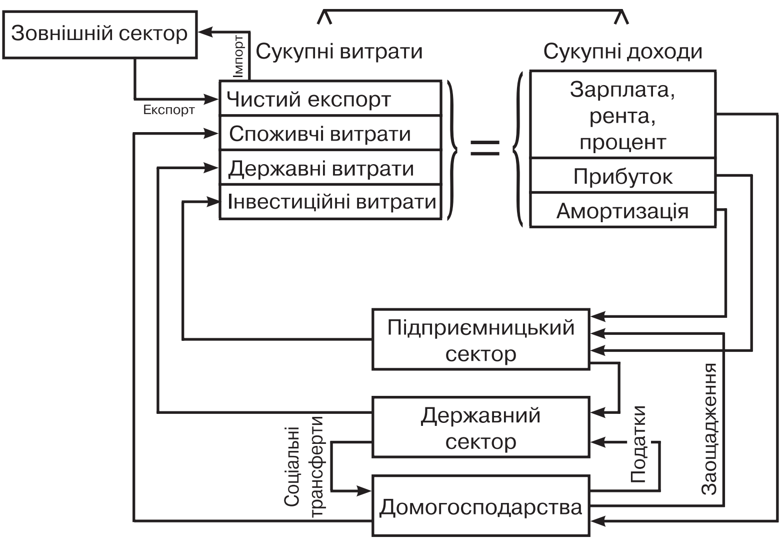


Схема 4.1.3

Схема кругообігу з врахуванням чотирьох макроекономічних суб'єктів

Пояснення до схеми

- Стрілки на схемі показують рух сукупних доходів в процесі їх перерозподілу та перетворення у сукупні витрати.
- *Елементами сукупних доходів в національній економіці є:*
  – заробітна плата – дохід найманих працівників (*W*);
  – рента – дохід власників землі (*R*);
  – процент – дохід власників фінансового капіталу (*i*);
  – прибуток – дохід підприємців (Pr);
  – амортизація – кошти, нагромаджені підприємцями для відшкодування зношених засобів виробництва (*Am*).
- *Перерозподіл доходів між секторами передбачає:*
  – сплату податків (*T*), які стають джерелом державних витрат (*G*);
  – спрямування частини доходів домашніх господарств у заощадження (*S*) та їх подальше використання підприємцями у якості зовнішнього джерела інвестицій (*I*);
  – збільшення доходів домашніх господарств за рахунок соціальних трансфертів – державної допомоги з безробіття та для малозабезпечених (*TR*);
  – спрямування частини доходів вітчизняних економічних суб’єктів на придбання імпортованих товарів (*Im*) та іноземців – на придбання вітчизняних експортованих товарів (*Ex*).
- *Елементами сукупних витрат у національній економіці стають:*
  – споживчі витрати домашніх господарств (*C*);
  – витрати на державні закупівлі товарів та послуг (*G*);
  – інвестиційні витрати підприємців (інвестиції) у відновлення та нагромадження капіталу (*I*);
  – витрати, пов’язані з торгівлею (експортом та імпортом) на зовнішніх ринках, або чистий експорт (*NX*).

З урахуванням поданої на схемі 4.1.3 структури сукупних доходів та витрат їх загальна відповідність може бути відображена рівнянням:

$$\underbrace{W + R + i + \mathrm{Pr} + Am}_{\text{Сукупні доходи}} = \underbrace{C + I + G + NX}_{\text{Сукупні витрати}}$$

Відповідність окремих елементів сукупних витрат елементам сукупних доходів відображають рівняння, подані у таблиці 4.1.1.

Таблиця 4.1.1

Рівняння, що відображають відповідність окремих елементів сукупних витрат і доходів	**Економічний зміст рівнянь**
C = (*Сукупні доходи*) – (*T* – *TR*) – *S*	Джерелом споживання в національній економіці є сукупні доходи, збільшені на величину трансфертів (*TR*), без сплачених державі податків та зроблених заощаджень (*S*)
I = *Am* + *S*	Джерелом інвестиційних витрат в національній економіці є амортизація та заощадження домогосподарств
G = *T* – *TR*	Джерелом витрат держави на закупівлі товарів стають податки за виключенням наданих громадянам соціальних трансфертів
NX = *Ex* – *Im*	Сукупні витрати в національній економіці збільшуються на величину експорту (*Ex*) та зменшуються на величину імпорту (*Im*)

Порушення співвідношень, відображених наведеними рівняннями, призводить до втрати загальної економічної рівноваги та до економічної нестабільності.

4. Відповідність сукупного попиту та сукупного пропонування

Загальна економічна рівновага забезпечується не лише відповідністю сукупних доходів та сукупних витрат, а й відповідністю **сукупного попиту** та **сукупного пропонування**.

Сукупний попит – це виявлена домашніми господарствами, підприємцями-інвесторами, державою та закордонними споживачами готовність *придбати* створений у національній економіці продукт.

Сукупне пропонування – це виявлена усіма виробниками країни здатність створювати національний продукт.

Як співвідносяться між собою сукупні доходи та сукупні витрати, сукупний попит і сукупне пропонування? Для унаочнення відповіді на це запитання скористаємося схемою, так званого, «макроекономічного чотирикутника» (схема 4.1.4).

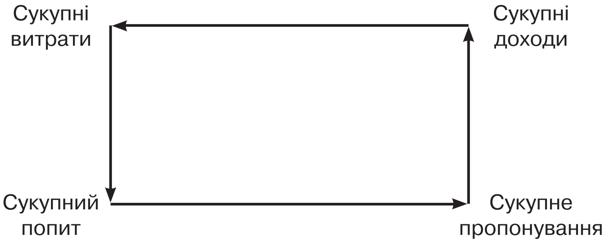


Схема 4.1.4

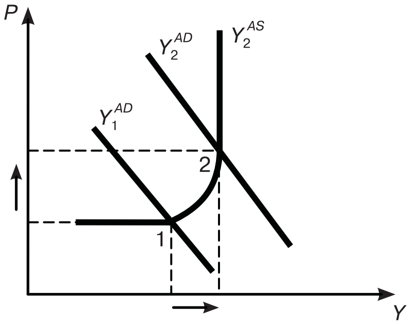
Відповідність сукупних доходів, витрат, попиту та пропонування

Пояснення до схеми

- Схема відображає зв'язок між чотирма макроекономічними явищами, які формують фундамент загальної економічної рівноваги.
- Сукупні витрати, охоплюючи витрати усіх чотирьох макроекономічних суб'єктів – домогосподарств, підприємців, держави та закордонних споживачів – визначають сукупний попит, оскільки лише здійснюючи витрати, можна виявити готовність купувати продукт.
- Сукупний попит визначає сукупне пропонування у тій мірі, у якій національне виробництво орієнтоване на задоволення сукупного попиту.
- Сукупне пропонування визначає рівень сукупних доходів власників ресурсів, адже лише за умови використання ресурсів та створення продукту можуть бути одержані доходи.

Для більш детального пояснення формування відповідності сукупного попиту та сукупного пропонування скористаємося графіком з координатами: загальний рівень цін *P* – загальний випуск (продукт національного виробництва) *Y* (графік 4.1.1)

Підставою для розміщення функцій сукупного попиту та сукупного пропонування саме в координатах *P* – *Y* є те, що готовність придбати продукт, як і здатність його створювати, суттєво залежить від загального рівня цін, який формується в національній економіці.



Графік 4.1.1

Сукупний попит і сукупне пропонування

Пояснення до графіка

- Відповідність сукупного попиту (Y^{AD}) та сукупного пропонування (Y^{AS}) досягається у точках перетину функцій. На графіку відображено два варіанти відповідності (рівноваги), яким відповідають точки 1 та 2.
- Лінія (функція) сукупного попиту Y^{AD} є спадною, оскільки готовність усіх макроекономічних суб'єктів формувати попит є оберненою до загального рівня цін в економіці.
- Лінія (функція) сукупного пропонування Y^{AS} є на певному відрізку висхідною, оскільки здатність національних виробників створювати більший продукт прямо залежить від рівня цін. Однак, за певних умов пряма залежність відсутня, а саме у кризовому стані, якому відповідає *горизонтальний* відрізок лінії, та у стані стрімкого піднесення економіки (буму), якому відповідає *вертикальний* відрізок.
- Причиною порушення раніше встановленої рівноваги, зазвичай, буває сукупний попит. Сукупне пропонування є більш консервативним і може зазнавати змін лише у тривалому періоді.
- Сукупний попит може збільшитися або зменшитися внаслідок змін споживчих витрат домашніх господарств, інвестиційних витрат підприємців, витрат держави або іноземних споживачів. Збільшення сукупного попиту відображається правостороннім зрушенням лінії Y^{AD}, відповідно зменшення – лівостороннім зрушенням.
- Нова рівновага після зростання сукупного попиту, ілюстрована на графіку, означатиме збільшення випуску Y при зростанні рівня цін P (перехід від точки 1 до точки 2).

5. Кейнсіанська та неокласична аргументація щодо механізму формування загальної рівноваги

Тлумачення загальної рівноваги як результату дотримання певних пропорцій (відповідностей), що забезпечують цілісність національної економіки, не дає відповіді на питання: *що або хто гарантує дотримання цих пропорцій*? Останнє питання пов'язане з однією з найбільших таємниць економічного життя. Принципово відмінні відповіді на нього дають представники двох наукових шкіл (течій) економічної теорії.

Ідею про те, що загальна економічна рівновага встановлюється *автоматично,* тобто завдяки ринковим механізмам, розробили представники **класичної (неокласичної) школи** економічної теорії. Протилежна думка – про *неможливість автоматичного досягнення рівноваги* – належить представникам **кейнсіанської теорії**.

Для того, щоб зрозуміти обидва аргументи, уявімо два діалоги. Перший відбувається між прихильником класичної школи і людиною, що не обізнана з поглядами класиків (опонентом), а другий – між кейнсіанцем і класиком.

Діалог перший між представником класичної школи та його опонентом

Опонент. Рівновага в економіці може бути порушена насамперед тоді, коли домогосподарства вилучать із кругообігу частину своїх доходів, скоротивши споживчі витрати. Наслідком цього стане нереалізований продукт.

Класик. Зменшення споживчих витрат домогосподарств, можна компенсувати збільшенням інвестиційних витрат підприємців. У такий спосіб загальні витрати залишаться без змін, а рівновага не порушиться.

Опонент. Зовсім не обов'язково, щоб інвестиції збільшилися саме на таку величину, на яку зменшаться споживчі витрати.

Класик. У ринковій економіці є інструмент, який забезпечує таку відповідність. Це – *норма позичкового процента*. Вона формується на грошовому ринку під впливом пропозиції та попиту на вільні грошові кошти. Домогосподарства збільшуватимуть заощадження і зменшуватимуть поточне споживання, якщо процент буде достатньо високим. Це відшкодовуватиме їм незручності недоспоживання. Підприємці використовуватимуть заощаджені кошти домогосподарств як інвестиції, якщо процент за кредит буде низьким. У результаті взаємодії пропозиції грошей з боку домогосподарств і попиту на гроші з боку підприємців установлюється врівноважуюча їхні інтереси норма процента.

Опонент. Зовсім не обов'язково, щоб норма процента завжди забезпечувала відповідність між заощадженнями та інвестиціями. Цілком імовірним є виникнення ситуації, коли заощадження перевищать інвестиції. Наслідком цього стануть нереалізовані товари та скорочення виробництва.

Класик. Рівень виробництва справді залежить від можливостей реалізації створених продуктів. Але ці можливості визначаються не лише витратами споживачів, а й *рівнем цін*. Отже, навіть при тимчасовій невідповідності заощаджень та інвестицій скороченню виробництва може запобігти зниженням цін.

Опонент. Якщо ціни впадуть, то це зробить виробництво неприбутковим і все одно призведе до його скорочення.

Класик. Зниження цін не обов'язково робить виробництво неприбутковим. Адже у підприємця є резерв скорочення витрат виробництва продукції, зокрема, це можливість зниження *заробітної плати*. Звичайно, такому зниженню протидіятимуть робітники. Але конкуренція за робочі місця змусить їх погодитися на нижчу зарплату.

Як бачимо зі змісту відповідей представника класичної школи, встановлення рівноваги в економіці має забезпечуватися *автоматично* завдяки таким ринковим регуляторам:

1) коливанню норми позичкового процента;
2) здатності заробітної плати знижуватись і бути резервом для зниження цін.

Реальна дійсність дала підстави для сумнівів щодо повного автоматизму встановлення загальної рівноваги. З XIX ст. порушення рівноваги внаслідок періодичних спадів виробництва стало звичним явищем. Це змусило поглянути на проблему по-іншому. У 30-х роках XX ст. виникло **кейнсіанство** – теорія, яка сформувала нове уявлення про загальну рівновагу.

Коротка історична довідка

*Назва «кейнсіанство» походить від прізвища видатного англійського економіста **Джона Мейнарда Кейнса**.*

Дж.М.Кейнс – учень А.Маршалла – був гідним свого видатного вчителя. Обидва вони здійснили революційний переворот у поясненні того, як функціонує економіка, що отримали назву «маршалліанська революція» та «кейнсіанська революція» в економічній теорії.

Дж.М.Кейнс – не лише теоретик, а й практик. Після Першої світової війни він брав участь у мирних перемовинах у Версалі і зробив економічний аналіз угоди, передбачивши її наслідки. У

1944 р. представляв Англію на першій міжнародній конференції з валютних питань і запропонував на ній власний проект повоєнної організації міжнародних валютних відносин. Дж.М.Кейнс призначався управляючим Англійського національного банку. За свої здобутки відзначений званням лорда Англії. Був людиною високого інтелекту, цікавився малярством, приятелював з видатними художниками свого часу, мав велику бібліотеку. Його найбільш відома праця "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" вийшла у 1936 р. У ній він не лише аналізував проблему безробіття, що особливо загострилась у роки "Великої депресії" (1929 – 1933), а й дав власне бачення капіталістичної економіки в цілому, суттєво оновив методи економічного дослідження. Помер у 1946 р.

Діалог другий між прихильником класичної теорії і кейнсіанцем міг би бути таким:

Класик. Норма процента є тим інструментом, який урівноважує обсяг заощаджень та інвестицій і робить можливою загальну рівновагу в економіці.

Кейнсіанець. На жаль, з цим не можна погодитися, принаймні, з двох причин.

По-перше, домогосподарства і підприємці керуються в своїй діяльності мотивами, які лежать у різних площинах. Поєднати ці інтереси процент не здатний. Зокрема, домогосподарства заощаджують не стільки для отримання додаткового доходу, скільки з інших причин, серед яких найважливішими є такі:

а) задоволення потреб у майбутньому (пенсія, освіта дітей);

б) придбання речей, ціни яких значно перевищують поточні доходи (будинків, автомобілів тощо);

в) забезпечення стабільності власного існування (страхування).

Чутливість перелічених мотивів до змін норми процента практично відсутня.

Підприємці також беруть кредит для інвестиції, керуючись не лише нормою процента, який впливає на їхні виробничі витрати. Для них є важливою очікувана норма прибутку. Якщо норма прибутку з певних причин падає, то навіть зниження норми процента не змусить підприємця робити інвестиції.

По-друге, норма процента – продукт банківської діяльності. Банки мають свої інтереси і виконують свої особливі функції. Вони можуть і сприяти узгодженню заощаджень й інвестицій, а можуть і перешкоджати йому.

Класик. Якщо домогосподарства скоротять споживання і це скорочення нічим не компенсується, то згортанню виробництва можна

запобігти зниженням цін. За менших цін вдасться реалізувати продукцію у тих самих обсягах. Резерв зниження цін – зменшення заробітних плат.

Кейнсіанець. В економіці є фактори, які суттєво протидіють зниженню цін і заробітних плат. На перешкоді зниженню цін стоїть монополія виробника, а зниженню заробітних плат перешкоджає діяльність профспілок. Крім того, зменшення заробітних плат є додатковим чинником зменшення обсягів сукупного попиту, а отже, й обсягів реалізації створеного продукту.

З другого діалогу стають зрозумілими принципові відмінності поглядів представників класичної і кейнсіанської шкіл на формування загальної рівноваги.

По-перше, для класиків сукупні витрати є величиною відносно стабільною: зменшення витрат домогосподарств компенсується зростанням інвестицій. Для кейнсіанців сукупні витрати є явищем змінюваним, тому вони акцентують увагу на елементах сукупних витрат і досліджують різні чинники, що можуть на них впливати.

По-друге, класики цілком покладаються на еластичність цін, за допомогою яких, як вони вважають, підтримується рівновага та функціонування економіки на рівні її потенційних можливостей. Кейнсіанці виходять з нееластичності цін і заперечують їхню універсальну здатність регулювати економіку.

По-третє, класики покладаються на здатність економіки до саморегулювання. Кейнсіанці стверджують, що економіка не здатна власними силами долати порушення рівноваги, скорочення виробництва та безробіття, Тому вони обґрунтовують необхідність *державного регулювання економіки*.

Чиї припущення та аргументи – класиків чи кейнсіанців – є більш обґрунтованими? Однозначної відповіді на це питання не існує. Коли економіка перебуває *у кризі*, їй необхідна державна підтримка. Натомість в період *стабільного економічного зростання* більш ефективними виявляються механізми саморегулювання.

6. Система національних рахунків, валовий внутрішній продукт та інші показники національного виробництва

Основні узагальнюючі показники результатів національного виробництва в усіх країнах світу визначаються за особливою методикою національного рахівництва – *Системою національних рахунків (СНР)*.

Діюча зараз у світі СНР прийнята ООН у 1993 р. Ця система передбачає дотримання певних вимог, зокрема до найважливіших для правильного оцінювання продукту національного виробництва, належать такі:

– визнання продуктивного характеру діяльності не лише у матеріальній сфері, а й у сфері послуг – торгівлі, комунальному господарстві, фінансовій сфері, освіті, культурі, державному управлінні;
– тотожність (відповідність) сукупних доходів та сукупних витрат, що передбачає оцінювання обсягу продукту національного виробництва одночасно і за доходами, і за витратами.

Основні показники, що характеризують загальний стан економіки, це валовий внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний дохід (ВНД).

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є сукупною ринковою вартістю усього обсягу речей та послуг, вироблених в економіці країни за рік і придатних для кінцевого використання.

У наведеному визначенні відображено три суттєві особливості ВВП:

1) щоб стати частиною ВВП, речі та послуги повинні бути не лише створеними, а й реалізованими на ринку, отримавши ринкову вартість;
2) виробництво і продаж продукції має відбутися в межах одного року;
3) ВВП охоплює лише продукцію, придатну для кінцевого використання, і не охоплює ту, що призначена для проміжного використання (споживання).

Щоб пояснити відмінності між продукцією для *кінцевого* і *проміжного* споживання, скористаємося прикладом.

Приклад. Фермер продав мірошникові зерно за 100 тис. грн. Мірошник змолов зерно і продав борошно за 125 тис. грн. Борошно купила кондитерська фабрика, яка виробила тістечка і продала їх на ринку за 200 тис. грн.

Кінцева продукція – це тістечка, ринкова вартість яких становить 200 тис. грн. Саме ці 200 тис. грн і мають бути враховані у ВВП.

Проміжна продукція – це зерно та борошно, використані при створенні кінцевої продукції – тістечок.

Якби ми визначали ВВП, включивши у нього ринкову вартість зерна та борошна, то необґрунтовано завищили б його обсяг на 225 тис. грн.

Такий самий правильний результат розрахунку ВВП ми могли б отримати й іншим шляхом – склавши вартість, яку *додав* кожний виробник (так звану, *додану вартість*) на своєму етапі створення кінцевого продукту.

Фермер додав 100 тис. грн., мірошник – 25 тис. грн (125 – 100 = 25), кондитерська фабрика – 75 тис. грн (200 – 125 = 75).

Разом фермер, мірошник і кондитери створили нову (додану) вартість саме в обсязі 200 тис. грн (100 + 25 + 75 = 200), що співпадає з ціною кінцевого продукту – проданих тістечок.

Наведений нами спрощений приклад розкриває економічний зміст валового внутрішнього продукту як *сукупної доданої вартості*, але не пояснює, як розраховується ВВП в реальній економіці.

В реальній економіці ВВП визначається трьома способами (методами), кожному з яких відповідає своя формула для розрахунку. Важливо те, що результати розрахунку ВВП за усіма способами повинні співпадати. Саме це дає підстави зробити висновок, що розрахунки були правильними. Важливо й те, що кожний з цих способів віддзеркалюється в окремих рахунках із СНР.

Формули та назви способів (методів) розрахунку ВВП подані на схемі 4.1.5.

Валовий внутрішній продукт		
За доходами	***За витратами***	***За сумою доданих вартостей в окремих галузях***
W + Валовий прибуток, змішаний дохід + (Податки – Субсидії)	*C + I + G + NX*	*ΣУ доданих вартостей = Валовий випуск – Проміжне споживання*

Схема 4.1.5

Способи розрахунку ВВП

Пояснення до схеми

При розрахунку ВВП *за доходами* враховують три елементи доходів:

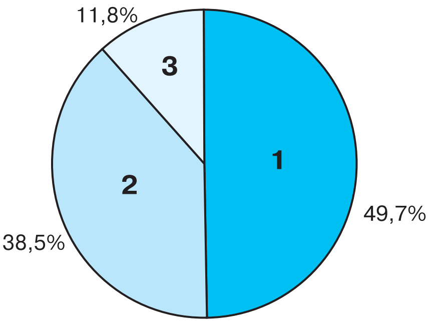
- заробітну плату найманих працівників (*W*);
- валовий прибуток, змішаний дохід, що охоплює відсотки на вкладений капітал, прибутки підприємців, ренту власників землі, амортизацію;
- дохід держави, який є різницею між одержаними податками та сплаченими громадянам субсидіями (соціальною допомогою).

При розрахунку ВВП *за витратами* враховують такі витрати:
- споживчі (*C*);
- інвестиційні (*I*);
- державні (*G*);
- чистий експорт (*NX*).

Розрахунок ВВП за сумою доданих вартостей передбачає визначення суми нових вартостей, створених у всіх галузях національної економіки – промисловості, сільському господарстві, будівництві, освіті, комунальному господарстві тощо.

Для оцінювання окремих елементів (складників) ВВП аналізують і порівнюють конкретні статистичні дані. Структура ВВП України за трьома способами розрахунку у 2010 році подана на схемі 4.1.6.

ВВП за доходами

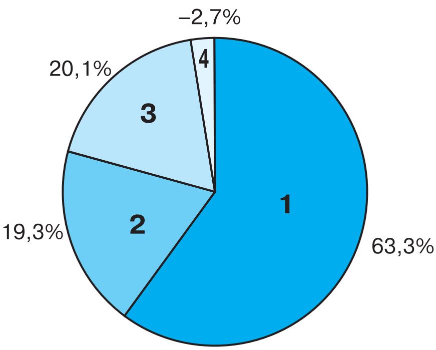


1 – Оплата праці найманих працівників

2 – Валовий прибуток, змішаний дохід

3 – Податки за винятком субсидій

ВВП за витратами



1 – Споживання приватне

2 – Споживання державне

3 – Валові інвестиції

4 – Чистий експорт товарів і послуг

ВВП за доданою вартістю

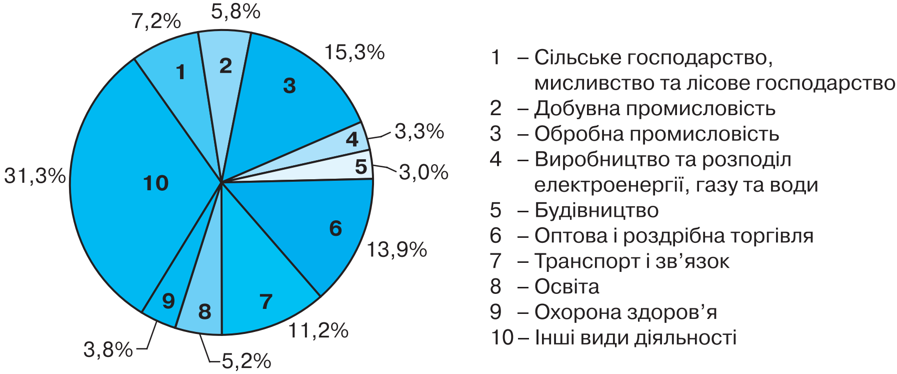


Схема 4.1.6

Структура ВВП України 2010 р. за доходами, витратами та доданою вартістю

Пояснення до схеми

- Колові діаграми відображають структуру ВВП України у 2010 році за трьома способами розрахунку ВВП – за доходами, витратами та доданою вартістю.
- Особливості структури українського ВВП можна визначити, порівнявши її, наприклад, із структурою ВВП розвинених країн. Такі порівняння дають підстави для висновку про: а) відносно низьку частку зарплати (при визначенні ВВП за доходами), б) відносно меншу, ніж в інших країнах, частку приватного споживання (при визначенні ВВП за витратами), в) незначну частку видів діяльності, що формують сферу послуг, а саме: освіти, охорони здоров'я (при розрахунку ВВП за доданою вартістю).

У показнику ВВП враховані не усі зв'язки національної економіки з іншими країнами світу, а лише зовнішня торгівля товарами та послугами. Баланс цієї торгівлі – співвідношення експорту та імпорту – відображає чистий експорт *NX*. Як уже зазначалося, саме чистий експорт є елементом (складником) при розрахунку ВВП за витратами.

Інший показник для оцінки результатів національного виробництва, передбачений Системою національних рахунків, це ***валовий національний дохід (ВНД)***.Він враховує ширший спектр зв'язків, що складаються між країнами. В ньому відображається й баланс (різниця)

доходів, отриманих громадянами країни за кордоном, та сплачених іноземцям всередині країни.

Для розрахунку ВНД використовується така формула:

$$ВНД = C + I + G + NX + NY = ВВП + NY$$

(NY – чисті факторні доходи, які є різницею між доходами, одержаними з-за кордону у вигляді виплачених громадянам заробітних плат, прибутків, відсотків на капітал тощо, та подібними доходами, сплаченими в національній економіці іноземцям).

З формули випливає, що ВНД буде лише тоді перевищувати ВВП, коли вітчизняні громадяни отримуватимуть за кордоном більші доходи, ніж іноземці в національній економіці.

Національну економіку як ціле характеризує й наявність ***національного споживання*** (C_N) та ***національного заощадження*** (S_N).

Національне споживання є більшим від приватного споживання усього сектора домашніх господарств на величину *державного споживання*. Останнє забезпечує задоволення потреб трьох гілок державної влади – судової, законодавчої, виконавчої та інших установ і організацій державного сектора економіки, що фінансуються з державного бюджету.

Зв'язок національного, приватного та державного споживання відображає формула:

$$C_N = C_P + C_G,$$

де C_N – національне споживання, C_P – приватне споживання сектору домашніх господарств, C_G – державне споживання.

Національне заощадження є більшим від приватного заощадження сектора домашніх господарств на величину державного заощадження. Останнє виникає лише за умови, що надходження до державного бюджету перевищують державне споживання, тобто $S_G = T - C_G$.

Зв'язок національного, приватного та державного заощадження відображає формула:

$$S_N = S_P + S_G,$$

де S_N – національне заощадження, S_P – приватне заощадження сектора домашніх господарств, S_G – державне заощадження.

Національне споживання та національне заощадження є тими елементами, на які розкладається валовий національний дохід. Це відображає рівняння:

$$ВНД = C_N + S_N.$$

7. Використання ВВП у міжнародних порівняннях

ВВП, визначений за спільною для усіх країн методикою Системи національних рахунків, є показником, що дає можливість порівнювати національні економіки, тобто робити *міжнародні порівняння*. З використанням показника ВВП можна робити, принаймні, три порівняння національної економіки з економіками інших країн світу:

– за масштабом;
– за рівнем добробуту;
– за швидкістю економічного зростання.

Оскільки одиницею вимірювання у різних країнах є власна національна валюта, й різним економікам властива особлива система ціноутворення, то для співставності використовується особливий спосіб вимірювання ВВП – у доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС). *ПКС* є співвідносною ціною споживчого кошика (однакового набору товарів) у різних країнах.

Дані для порівняння *масштабу* української економіки з економіками найближчих сусідів та деяких найбільш розвинених країн світу у 2010 р. містяться у таблиці 4.1.2.

Таблиця 4.1.2

ВВП деяких країн світу, порівняно з ВВП України у 2010 р.

Країна	ВВП країни у млн. дол. США (за ПКС 2005 р.)
Україна	277029
Німеччина	2736948
Польща	661645
Російська Федерація	2010378
Румунія	229363
США	13248200
Франція	1923464

Пояснення до таблиці

Як свідчать порівняння абсолютого обсягу ВВП, українська економіка є дещо більшою за румунську, але у 2,4 рази меншою за польську, у 7,2 рази – за російську й майже у 48 разів – за американську.

Дані для порівняння рівня добробуту, досягнутою українською економікою з добробутом інших країн світу, оціненого за показником ВВП на одну особу в 2010 р. містяться у таблиці 4.1.3.

Таблиця 4.1.3

ВВП на одну особу деяких країн світу, порівняно з ВВП на одну особу в Україні у 2010 р.

Країна	ВВП країни на одну особу в дол. США (за ПКС 2005 р.)
Україна	6055
Німеччина	33477
Польща	17326
Російська Федерація	14166
Румунія	10675
США	42722
Франція	29661

Пояснення до таблиці

Порівняння добробуту, досягнутого українською економікою з добробутом деяких інших країн за показником ВВП на одну особу засвідчує значне відставання не лише від найбільш розвинених країн – у 7 разів від США, у 5,5 разів від Німеччини – а й від країн середнього рівня розвитку – у 2,9 рази від Польщі та в 1,8 рази від Румунії.

Щоб порівняти економічне зростання різних країн, необхідні дані річних змін ВВП (у %). Такі дані за п'ятирічний період 2006 – 2010 подані у таблиці 4.1.4.

Таблиця 4.1.4

Відсоткова зміна ВВП деяких країн світу, порівняно з відсотковою зміною ВВП України у 2006 – 2010 рр.

Країна	Зміни ВВП країн у % за ПКС 2005 р. за період 2006 – 2010 рр.
Україна	6,9
Німеччина	6,0
Польща	23,5
Російська Федерація	16,9
Румунія	13,1
США	4,9
Франція	3,5

Пояснення до таблиці

В аналізованому п'ятирічному періоді зростання ВВП в Україні склало 6,9%. Найвищі темпи економічного зростання демонструвала в цей період Польща – 23%. Найнижчі темпи мали такі розвинені країни, як США – 4,9% та Франція – 3,5%.

Жодне з наведених порівнянь – масштабу національної економіки, добробуту та зростання – не було б можливим без показника ВВП.

8. Номінальний та реальний ВВП

Кожний показник національної економіки, що має грошове вимірювання, може бути поданий і як номінальний, і як реальний. У чому полягає принципова відмінність оцінювання за номінальними та реальними показниками?

Оцінювання за ***номінальними показниками*** передбачає врахування *поточних* цін. ***Реальні показники*** маємо тоді, коли вплив змінюваних поточних цін при вимірюванні нівелюється (обмежується). Для цього показники подають у *незмінних цінах*.

Пояснимо відмінність між номінальними та реальними показниками на прикладі.

Приклад. ВВП України у 2008 році, виміряний у поточних цінах (цінах того ж 2008 року), становив 949 864 млн грн., а у 2007 році ВВП досяг 720 731 млн грн. Порівняння номінальних показників приводить до дуже оптимістичних висновків про зростання ВВП України у 2008 році майже на 30%.

На жаль, такий оптимістичний висновок є невірним, бо він зроблений без урахування того, що зростання показника номінального ВВП у 2008 році було досягнуто, головним чином, за рахунок зростання цін. Ціни у 2008 році зросли більш ніж на 25%. Зростання ж реального ВВП, яке виявляється у збільшенні обсягів виробництва речей і послуг, становило лише 2,4%.

Щоб розрахувати реальний ВВП за наявності даних про номінальний ВВП, необхідно мати показник зміни цін, так званий, індекс цін певного року. Формула для розрахунку є такою:

$$ВВП^r = \frac{ВВП^n}{P},$$

де $ВВП^r$ – реальний ВВП, $ВВП^n$ – номінальний ВВП, P – показник зміни загального рівня цін, або індекс цін*.

* При макроекономічному підході до економіки прийнято розуміти *P* як загальний рівень цін, властивий усій економіці, на відміну від *P* як ціни ринку окремого товару.

Розрахуємо реальний ВВП 2008 року з використанням індексу споживчих цін (ІСЦ). У цьому році індекс споживчих цін становив 1,252, тобто P = 1,252, що означає зростання цін на споживчі товари на 25,2%.

$$ВВП^{r}_{2008} = \frac{949864}{1{,}252} = 758677.$$

Одержаний показник реального ВВП України 2008 року, що становить 758677 млн. грн, суттєво відрізняється від номінального ВВП у 949 864 млн грн. Ця відмінність підтверджує важливість розмежування номінальних та реальних показників. Зауважимо, що при оцінюванні економічного зростання до уваги беруться саме показники реального, а не номінального ВВП.

9. Циклічність як форма руху національної економіки

Економічне зростання властиве більшості країн світу. Воно означає, що національні економіки рухаються у бік збільшення обсягів виробництва та споживання. Це збільшення оцінюється показником відсоткової зміни ВВП (темпу економічного зростання) за формулою:

$$t_Y = \frac{Y - Y_1}{Y_{-1}} \times 100\%,$$

де t_Y – темп економічного зростання, Y – ВВП певного року, Y_{-1} – ВВП попереднього року.

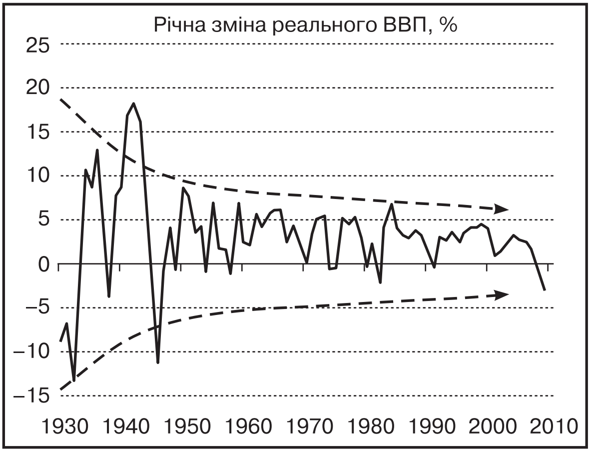
Про те, як зростають економіки розвинених країн у тривалому періоді, свідчить, наприклад, середній річний приріст ВВП за 15 років (1995 – 2010 рр.) у п’ятьох країнах:

- США – 3%;
- Канада – 3%;
- Норвегія – 2,6%;
- Швеція – 3%;
- Велика Британія – 2,4%.

Попри загальну тенденцію (тренд) економічного зростання в аналізованому 15 – річному періоді, в економіках кожної з розглянутих країн спостерігалися спади виробництва, піднесення, швидке і менш швидке зростання. Зокрема, спад – скорочення абсолютних обсягів ВВП – в усіх економіках спостерігався у 2009 р.

Чергування економічних підйомів і спадів, швидкого і менш швидкого зростання називається **економічними коливаннями**.

Економічні коливання показника річної зміни реального ВВП США за 80 років (у %) подані на графіку 4.1.2.



Графік 4.1.2

Зростання реального ВВП США (у %) впродовж 1930 – 2010 рр.

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє постійні коливання річних темпів зростання ВВП США та періодичні чергування підйомів і спадів.
- Економіка виявляла тенденцію зменшення амплітуди коливань: більш глибокі спади та стрімкіші підйоми спостерігалися у 1930 – 1950 рр., порівняно з 1960 – 1980 рр., а від початку 1990-х до 2007 року економіка демонструвала достатньо стабільні темпи зростання.

Економічні коливання набувають ознак циклічності, тобто стають **циклічними коливаннями**, коли виявляється певна послідовність чергування спадів і підйомів.

Крім ВВП, у якості індикаторів – показників для оцінювання економічних коливань – використовуються:

- індекси цін;
- показники рівня доходів населення та роздрібної торгівлі;
- зайнятість населення та безробіття;
- курс акцій найбільших корпорацій;
- прибутковість корпорацій;

- динаміка замовлень на товари довгострокового користування;
- контракти на нове будівництво.

На найбільш важливе питання – *чому в економіці відбуваються циклічні коливання* – немає однозначної відповіді. Відсутність однозначності пояснюється двома причинами:

1) суттєвими змінами самої економіки, відтак, пояснення, придатне для одного періоду розвитку економіки, виявляється непридатним для іншого;
2) співіснуванням різних за тривалістю та причинами виникнення економічних циклів.

Внаслідок переходу від індустріальної економіки до постіндустріальної наприкінці XX ст. відбувся й перехід від промислових (бізнесових) циклів до фінансових. Головні відмінності між ними подані у порівняльній таблиці 4.1.5.

Таблиця 4.1.5.

Порівняння промислових та фінансових циклів

Види економічних циклів	***Для якої економіки властивий***	***Матеріальна основа циклу***	***Причини спаду***	***Причини піднесення***
Промисловий (бізнесовий)	Індустріальна економіка XIX – до останньої третини XX ст.	Інвестиції в основний капітал промисловості	Надмірне збільшення основного капіталу та перевиробництво	Інвестиції в оновлення засобів виробництва
Фінансовий	Постіндустріальна (інформаційна) економіка кінця XX – початку XXI ст.	Розширення фінансового сектора та збільшення кредитних ресурсів	Спекуляції на фінансових ринках, надмірне нагромадження боргів	Зростання цін на фінансових ринках, зокрема цін акцій IT-компаній

Пояснення до таблиці

- У таблиці відображено те, що внаслідок переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки змінилися як матеріальна основа циклів, так і причини економічних спадів та піднесень.
- Якщо промислові цикли пов'язані зі змінами у реальному секторі економіки – у промисловості, то фінансові – у фінансовому секторі.

10. Середні та довгі економічні цикли

За масштабом економічних коливань і, відповідно, їх тривалістю на макроекономічному рівні розрізняють:

- ***середні*** цикли (8 – 10 років);
- ***довгі*** цикли, або довгі хвилі (до півстоліття).

Середні промислові цикли досліджені найбільш детально.

Класичний середній промисловий цикл може бути представлений так (рис. 4.1.1).

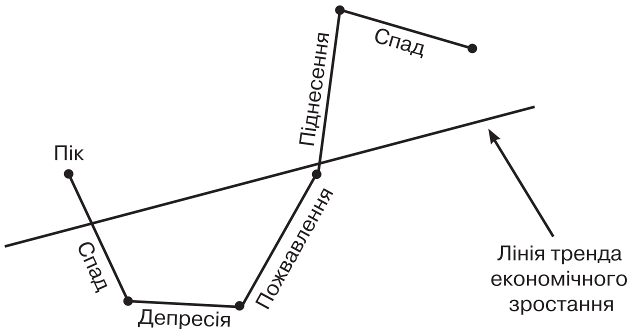


Рисунок 4.1.1

Конфігурація середнього промислового циклу

Пояснення до рисунка:

- Рисунок відображає промисловий цикл як прояв коливання обсягів виробництва на тлі загального тренда економічного зростання.
- Класичний промисловий цикл охоплює чотири фази: спаду, депресії, пожвавлення та піднесення.

Кожна фаза циклу має певні особливості:

- **спад** – фаза перевиробництва, що виявляється у неможливості реалізувати весь створений продукт, у скороченні виробництва та зайнятості при низьких цінах та дорогому кредиті;
- **депресія** – фаза, в якій відбувається призупинення спаду виробництва, але зберігається високий рівень безробіття, низькі ціни та дорогий кредит;
- **пожвавлення** – фаза зростання виробництва і зайнятості до рівня, з якого розпочався спад, що зумовлюється масовим оновленням основного капіталу і має наслідком поступове зростання доходів і цін;

- **піднесення** – фаза, у якій перевищується рівень докризового виробництва, відбувається стрімке зростання цін, доходів домогосподарств і прибутків підприємців на тлі загострення конкуренції за виробничі ресурси.

У різні періоди економічної історії існували особливі конкретні причини економічних піднесень та спадів. Тому в економічній науці існують різні пояснення (теорії) середніх **промислових (бізнесових) циклів**. Серед них найважливішими є такі:

– *Інноваційна теорія циклів.* Пояснює циклічні коливання масовими технічними нововведеннями (інноваціями), які перериваючи звичайний перебіг подій, вимагають збільшення інвестицій та економічне піднесення.
– *Грошова теорія циклів.* Пояснює циклічні коливання змінами у кредитуванні, коли банки, змінюючи ставку процента за кредит, роблять гроші дорожчими. Брак грошей стримує активність економічних суб'єктів і спричиняє економічний спад.
– *Розподільча теорія циклів.* Пояснює циклічні коливання браком споживчих витрат для реалізації усієї створеної продукції. Невідповідність загального випуску і споживчих витрат спричиняє економічний спад.
– Теорія диспропорцій. Пояснює циклічні коливання невідповідністю розвитку окремих економічних сфер (галузей) та цін на продукцію, яку вони створюють.

Теорія ***середніх фінансових циклів*** знаходиться у процесі свого становлення. Але перебіг фінансових криз 1990 – 2000 рр. дає підстави для висновку про те, що вони пов'язані з такими явищами, як:

- використання ринку цінних паперів не стільки для залучення інвестицій, скільки для отримання надмірних спекулятивних доходів;
- кредитна експансія, або надання ненадійних кредитів та випуск ненадійних облігацій, що спричиняє неповернення боргів;
- надмірне зростання цін акцій провідних компаній, яке значно випереджає зростання їх прибутків.

Довгі економічні цикли, або, так звані, «*довгі хвилі економічної кон'юнктури*» були відкриті російським вченим Миколою Кондратьєвим.

Висновок про їх існування зроблено за результатами дослідження змін середнього рівня цін, зарплат, відсотків на капітал, обсягів виробництва та споживання вугілля і чавуну, зовнішньої торгівлі Великої Британії, Франції, США, Японії та Росії з кінця XVIII до початку XX ст.

Було доведено факт існування за 140 років двох з половиною довгих хвиль (рис. 4.1.2).

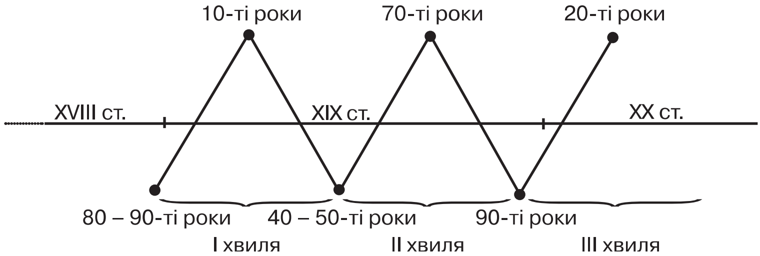


Рисунок 4.1.2

Схематичне зображення довгих хвиль, відкритих М. Кондратьєвим

Пояснення до схеми

- Рисунок ілюструє дві з половиною довгі хвилі, що «вклалися» у часовому інтервалі 1780-1920 рр.
- Кожна з хвиль має відрізок піднесення та відрізок спаду.

Було з'ясовано, що довгі цикли мають такі *особливості*:

- їх матеріальною основою стає зміна технологічного способу виробництва, що втілюється у масовому оновленні капітальних благ – виробничої інфраструктури та рівня кваліфікації працюючих;
- піднесення в межах довгої хвилі є періодом високої економічної активності, натомість, спад – низької активності;
- на початку періоду піднесення кожної хвилі відбуваються науково-технічні відкриття та нагромаджуються ресурси для їх втілення, а самому періоду піднесення властиві значні соціальні потрясіння – війни та революції;
- спадна частина хвиль відзначається тривалою депресією сільського господарства;
- на довгі цикли накладаються середні промислові, й якщо середній цикл припадає на спадну частину хвилі, то йому властивий глибший спад і нетривале піднесення.

Сучасні дослідники довгих хвиль, продовжуючи аналіз загальної економічної активності до нашого часу за методикою, запропонованою М.Кондратьєвим, визнають правдивість зроблених ним висновків.

Підсумки теми

- ☑ Матеріальною основою функціонування економіки як цілого є національне багатство країни, структурні елементи якого – це природний, фізичний та людський капітал.
- ☑ Загальна рівновага – прояв цілісності національної економіки – передбачає дотримання певних відповідностей (пропорцій) макроекономічних величин. До найважливіших з них належать відповідність сукупних доходів і сукупних витрат, сукупного попиту та сукупного пропонування.
- ☑ Відповідність сукупних доходів і сукупних витрат аналізується за схемою загального економічного кругообігу з виокремленням чотирьох макроекономічних суб'єктів – секторів економіки та відображається такими рівняннями:

$$\underbrace{W + R + i + \text{Pr} + Am}_{\text{Сукупні доходи}} = \underbrace{C + I + G + NX}_{\text{Сукупні витрати}}$$

$$C = (\textit{Сукупні доходи}) - (T - TR) - S$$

$$I = Am + S$$

$$G = T - TR$$

$$NX = Ex - Im$$

- ☑ Відповідність сукупного попиту та сукупного пропонування ілюструється графіком, на якому перетинаються дві функції. Це дає змогу відобразити вплив змін сукупного попиту та сукупного пропонування на загальний рівень цін (P) та випуск (Y) у національній економіці.
- ☑ В економічній науці існують два пояснення механізму формування загальної рівноваги. Представники класичного напрямку пояснюють його як автоматичне встановлення рівноваги завдяки еластичній ставці відсотка та заробітній платі. Представники кейнсіанства заперечують здатність еластичних цін забезпечувати загальну рівновагу й обґрунтовують необхідність державного регулювання обсягу сукупних витрат.
- ☑ Показники результатів національного виробництва – ВВП та ВНД – оцінюються з використанням Системи національних рахунків. Для визначення ВВП за трьома методами – за доходами, витратами та сумою доданих вартостей – використовуються, відповідно, такі формули:

ВВП=W + Валовий прибуток, змішаний дохід + (Податки – Субсидії)

$$ВВП = C + I + G + NX$$

$$ВВП = \Sigma \text{ доданих вартостей} = \text{Валовий випуск} - \text{Проміжне споживання}$$

Для визначення ВНД використовується формула:

$$ВНД = C + I + G + NX + NY = ВВП + NY$$

☑ Показник ВВП, розрахований за єдиними вимогами Системи національних рахунків, уможливлює міжнародні порівняння національних економік за масштабом, добробутом, економічним зростанням.

☑ Результати функціонування національної економіки можуть бути оцінені у номінальних та реальних показниках. Для переходу від номінальних до реальних показників використовується формула:

$$ВВП^{r} = \frac{ВВП^{n}}{P}.$$

☑ Будь-якій національній економіці властиві коливання, а економічний цикл є формою прояву коливань, що існують у вигляді середніх промислових та фінансових циклів, а також довгих економічних хвиль.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Розуміння того, що являють та як визначаються результати національного виробника, допоможе правильно оперувати показниками ВВП та ВНД при аргументації власних тверджень, при розрахунках і порівняннях.
- Розрізняючи номінальні та реальні показники, ви позбавитеся від хибних оцінок фактичного стану національної економіки.
- Усвідомлення закономірного характеру чергування піднесень і спадів формує підґрунтя для оптимістичного погляду на перебіг економічних подій.

Контрольні запитання та завдання

1 Керуючись схемою кругообігу сукупних доходів та сукупних витрат, на якій подані чотири макроекономічні суб’єкти, поясніть:

а) як доходи сектора домашніх господарств (зарплата, процент, рента) перетворюються у споживчі витрати;

б) чи можуть інвестиції бути більшими, ніж заощадження сектора домашніх господарств;

в) чи всі податки, зібрані в державному бюджеті, стають джерелом державних видатків.

2 Виберіть з переліку наведених показників ті, що необхідні для розрахунку ВВП за сукупними витратами

- державне споживання;
- проміжне споживання;
- валові інвестиції;
- споживчі витрати;
- валовий випуск;
- чистий експорт;
- заробітна плата найманих працівників;
- державні витрати.

3 Визначте ВНД за такими даними. Доходи громадян країни за кордоном становили 600 одиниць, а іноземців у країні 700. Валовий прибуток, змішаний дохід = 1000, зарплата найманих працівників = 2500, податки баз субсидій = 400.

4 Визначте темп економічного зростання за такими даними. Номінальний ВВП у поточному та попередньому році був, відповідно, 1120 та 1000. Індекс цін поточного року становить 1,07.

5 Економічне зростання в 1945 – 1990 роках у США переривалось економічними спадами у таких роках: 1949 – 1950, 1958, 1961, 1971 – 1972, 1975, 1982 – 1983. Визначте, скільки в середньому тривав економічний цикл.

Що далі?

Загальні результати не лише економічного, а й соціального розвитку країни з 1993 р. оцінюються ООН за одним показником – Індексом рівня людського розвитку (ІРЛР). Саме на основі цього індексу визначається місце країни у світовому рейтингу. Наприклад, у 2011 р. Україна посіла 76 місце з-поміж 187 кран світу, втративши, порівняно з 2010 р., 7 позицій, коли була на 69 місці.

У першу десятку в 2011 р. увійшли такі країни: Норвегія, Австралія, Нідерланди, США, Нова Зеландія, Канада, Ірландія, Ліхтенштейн, Німеччина, Швеція.

Для оцінювання ІРЛР враховуються три показники – ВВП на одну особу, рівень освіченості населення та тривалість життя. Використовується така формула для розрахунку:

$$ІРЛР = \frac{I_{ВВП} + I_{освіти} + I_{тривалості\ життя}}{3},$$

де $I_{ВВП}$ – індекс виробництва ВВП на одну особу, $I_{освіти}$ – індекс освіти, що враховує писемність дорослого населення та середню тривалість навчання, $I_{тривалості\ життя}$ – індекс довголіття населення

Кожен із зазначених індексів розраховується за формулою, так званого нормування:

$$I = \frac{Фактичне\ значення - Мінімальне\ значення}{Максимальне\ значення - Мінімальне\ значення}.$$

Якщо ВВП на одну особу в країні становить 7 тис. дол. США, максимальне значення показника 40 тис. дол. , а мінімальне 1 тис. дол., то індекс виробництва ВВП розраховуватиметься так: $I_{ВВП} = \frac{7-1}{40-1} = 0{,}154.$

Маючи три індекси, розраховані за формулою нормування – виробництва ВВП, освіти, тривалості життя – можемо визначити їх середнє арифметичне значення, яке і дасть можливість оцінити ІРЛР.

Значення ІРЛР Україні у 2011 році оцінено показником 0,729, значення ІРЛР Норвегії, що посіла перше місце у рейтингу, було 0,943.

Тема 4.2. Безробіття та інфляція як наслідки порушення загальної економічної рівноваги

У попередній темі пояснювався зміст загальної економічної рівноваги. У цій темі йтиметься про два економічні явища, які виникають внаслідок порушення загальної рівноваги. Ці явища називаються безробіттям та інфляцією. Глибинною причиною їх виникнення є невідповідність сукупного попиту та сукупного пропонування.

Після вивчення теми ви знатимете

- чому виникає безробіття і які його прояви;
- що таке інфляція та чому вона виникає;
- які заходи обмеження безробіття та інфляції мсожуть застосовуватися урядами країн.

Логіка теми

Безробіття та основні характеристики ринку праці	→	Види безробіття, пояснення безробіття та заходи з обмеження	→	Інфляції, її вимірювання та основні види	→	Наслідки інфляції та антиінфляційне регулювання економіки	→	Зв’язок інфляції та безробіття

1. Основні характеристики національного ринку праці та безробіття

Безробіття – це економічне явище, пов’язане з ринком праці. Тому для пояснення безробіття аналізують структуру цього ринку.

При макроекономічному підході до ринку праці у його структурі виокремлюють два елементи – зайнятих та безробітних (схема 4.2.1).

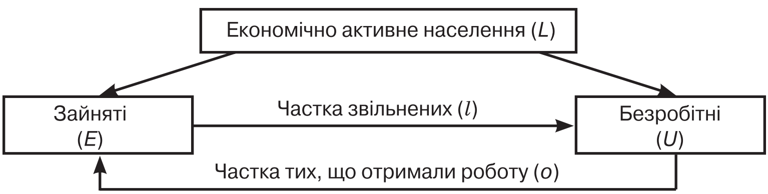


Схема 4.2.1

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє, що все економічно активне населення країни (L) поділяється на осіб, які мають роботу, тобто на зайнятих (E – *від англ. employment*), та тих, хто втратив роботу, або безробітних (U – *від англ. unemployment*). Отже, зв'язок між згаданими величинами (змінними) ринку праці можна відобразити рівнянням:

$$L = E + U.$$

- На ринку праці відбувається постійний рух: одні особи втрачають роботу, а інші, навпаки, її знаходять. Тому поділ на зайнятих і безробітних залежить від частки осіб, що втрачають роботу, від раніше зайнятих (l), та частки осіб, які знаходять роботу, від раніше безробітних (o).

Економічно активне населення країни, за методологією Міжнародної організації праці (МОП) – це особи у віці 15 – 70 рр., які мають відповідну кваліфікацію й працюють або активно шукають роботу. Саме ці особи є працездатними й визначають *пропонування* на ринку праці (L^S). Економічною наукою використовується й інше поняття, тотожне поняттю «економічно активне населення» – *робоча сила*.

Зайняте населення віддзеркалює *попит* на працю з боку роботодавців (L^D). Тому явище безробіття може бути визначене як результат надлишку пропонування праці над попитом на працю ($L^S - L^D$), а кількість безробітних – оцінюватися як різниця між економічно активним населенням (працездатними) та зайнятими:

$$U = L - E.$$

Населення країни (N), крім економічно активного, охоплює й економічно неактивне включно з пенсіонерами, дітьми, людьми з обмеженими можливостями тощо. *Трудовий потенціал національної економіки* значною мірою залежить від частки економічно активного населення в загальному населенні країни $\left(\frac{L}{N}\right)$. При зростанні цієї частки, за інших незмінних умов, трудовий потенціал збільшується.

Статистичні дані про структуру та динаміку ринку праці України, на основі яких можна оцінити масштаб безробіття та визначити основні тенденції змін на ринку праці, містяться на рис. 4.2.1.

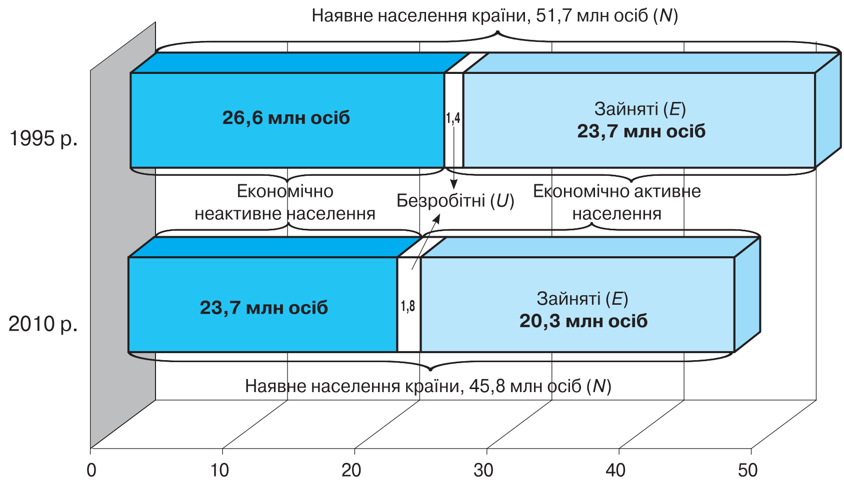


Рисунок 4.2.1

Економічно активне та економічно неактивне населення України у 1995 та 2010 рр.

Пояснення до рисунка

- Рисунок ілюструє, що за 15-річний період в Україні відбулося абсолютне скорочення зайнятого та економічно активного населення країни. Це, передусім, пов'язано зі зменшенням загальної чисельності населення з 51,7 до 45,8 млн осіб.
- Кількість безробітних в аналізованому періоді зросла абсолютно – з 1,4 до 1,8 млн осіб.

За даними рисунка можна розрахувати частку економічно активного населення у наявному населенні країни – $\frac{L}{N}$. Вона скоротилася з 48,5% до 44,3%, що засвідчує зменшення трудового потенціалу країни.

2. Рівень безробіття та його основні види

Безробіття оцінюють не лише за абсолютними показниками – кількістю осіб, що не мають роботи, а й за відносними показниками рівня безробіття. Щоб визначити ***рівень безробіття*** (u'), використаємо формулу, в якій кількість безробітних оцінюється як відсоток економічно активного населення:

$$u' = \frac{U}{L} \times 100\%.$$

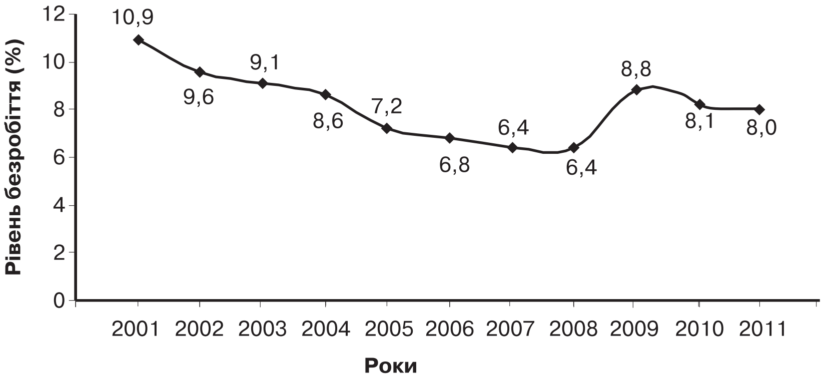
Скориставшись даними рисунка 4.2.1, розрахуємо рівень безробіття у 1995 та 2010 роках:

$$u'_{1995} = \frac{2{,}1}{23{,}5} \times 100\% = 8{,}9\%;$$

$$u'_{2010} = \frac{1{,}8}{45{,}8} \times 100\% = 8{,}1\%.$$

Розраховані дані свідчать про нижчий рівень безробіття у 2010 р., порівняно з 1995 р., попри збільшення загальної кількості безробітних.

Зміни рівня безробіття в українській економіці за десятилітній період (2001 – 2011 рр.) відображені на графіку (графік 4.2.1).



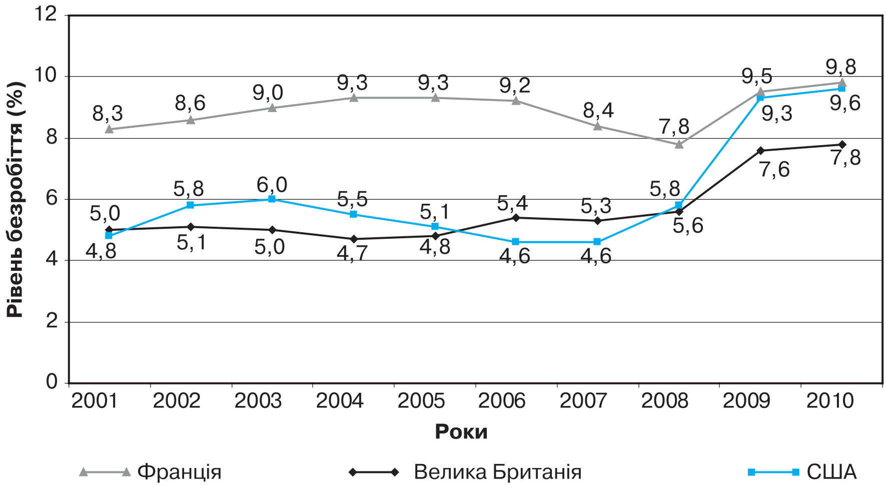
Графік 4.2.1

Зміни рівня безробіття в Україні

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє помітне зменшення рівня безробіття у період економічного пожвавлення 2001 – 2008 років.
- У кризовому 2009 році відбулося суттєве зростання рівня безробіття на тлі скорочення обсягів ВВП.

Безробіття є проблемою не лише для української економіки, а й для економік більш розвинених країн. Про це свідчать дані, відображені на графіку 4.2.2.



Графік 4.2.2

Динаміка рівня безробіття у деяких розвинених країнах

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє помітне зростання рівня безробіття Великій Британії та США в кризовому 2009 році та відносно вищий рівень безробіття у Франції впродовж усього аналізованого періоду.

Існують різні причини втрати роботи і, з огляду на це, склад безробітних неоднорідний. Виокремлюють три ***види безробіття*** за причинами виникнення: добровільне (фрикційне), структурне, цикліче (кон’юнктурне).

- Безробіття може бути ***добровільним***, або ***фрикційним***, якщо причиною звільнень стає бажання працівників змінити місце роботи для покращання умов або оплати праці.
- ***Структурне безробіття*** виникає при структурній перебудові виробництва й переході до використання нових технологій. Нові технології потребують нових професій та іншої кваліфікації працівників.
- ***Циклічне***, або ***кон’юнктурне*** безробіття виникає під час згортання виробництва в період економічного спаду.

Оскільки структурна перебудова виробництва та добровільна мобільність працівників природні для будь-якої економіки, то структурне та фрикційне безробіття належать до природного безробіття.

Природне безробіття оцінюють як суму структурного та фрикційного безробіття:

$$u^* = u'_{str} + u'_{fr},$$

де u^* – рівень природного безробіття у %, u'_{str} – рівень структурного безробіття у %, u'_{fr} – рівень фрикційного безробіття у %.

Якщо фактичне безробіття не перевищує природного рівня, то в економіці існує ***повна зайнятість***. Тобто, повна зайнятість – це стан економіки, при якому спостерігається лише природне безробіття.

Якщо ж фактичне безробіття перевищує природне, то виникає *циклічне безробіття*, або безробіття періоду економічного спаду.

Три згадані види безробіття – фрикційне, структурне, циклічне – визначають фактичний рівень безробіття, що відображає формула:

$$u' = u'_{str} + u'_{fr} + u'_{c},$$

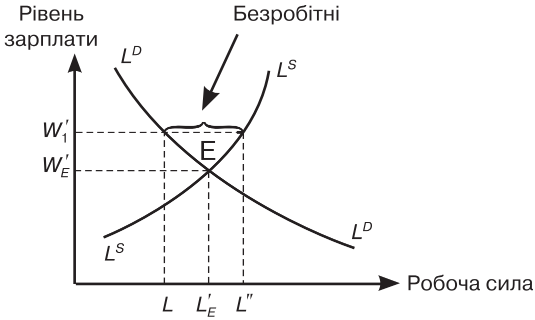
u' – рівень фактичного безробіття, u'_{c} – рівень циклічного безробіття.

Внаслідок циклічного безробіття втрачається частина продукту національного виробництва. Ця втрата пов’язана зі звільненнями тих працівників, які за інших економічних умов могли б виробляти продукцію.

3. Чому виникає безробіття

Оцінювання рівня безробіття не дає відповіді на фундаментальне теоретичне питання: «Чому в національній економіці виникає безробіття?». Дві різні відповіді на це питання дали прихильники неокласичної та кейнсіанської економічної теорії.

Неокласичне пояснення безробіття спирається на припущення про здатність економіки до саморегулювання в умовах безперешкодної дії ринкових регуляторів. До таких регуляторів ринку праці належить рівень заробітної плати. Відповідно, завищений в масштабах усієї національної економіки рівень заробітної плати повинен розбалансовувати ринок праці. Зміст пояснення безробіття в зв’язку із завищеним рівнем заробітної плати ілюстровано графіком 4.2.3.



Графік 4.2.3

Неокласичне пояснення безробіття

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє, що за певного рівня зарплати W_E' безробіття відсутнє, оскільки попит на працю та її пропонування врівноважені.
- При завищеному рівні зарплати W_1' виникає надлишок пропонування праці над попитом на працю, відтак, виникає безробіття.

Причини завищення загального рівня заробітної плати прихильники неокласичної теорії знаходять у *зовнішніх* щодо ринку праці чинниках. Серед них:

а) законодавство про мінімум зарплати;

б) впливовість профспілок;

в) використання зарплати як економічного стимулу.

Законодавство про мінімум зарплати гарантує працівникові отримання заробітку на рівні, нижче якого підприємець не має права платити. Мінімальна зарплата орієнтована не на продуктивність за економічними законами ринку, а на прожитковий мінімум. Вона виконує функцію соціального захисту працівників. Але її гарантування державою може спричиняти загальне завищення рівня заробітної плати в економіці, порівняно з рівнем, який мав би бути без таких гарантій.

Впливовість профспілок виявляється під час укладання трудових угод, в яких фіксуються ставки зарплати, її індексація. Захищаючи інтереси своїх членів, профспілки домагаються підвищення зарплат. Навіть тоді, коли працівники не об’єднані у профспілки, підприємці, щоб запобігти профспілковому об’єднанню, самі змушені підвищу-

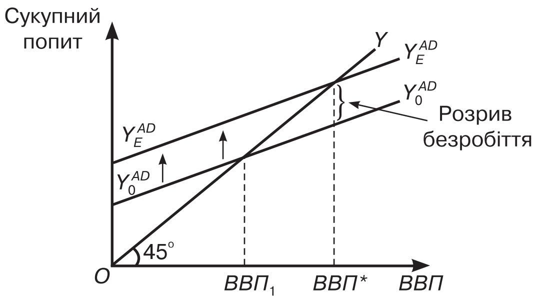
вати зарплату. Це обмежує дію ринкових механізмів і може спричиняти підвищення загального рівня зарплати в економіці.

Використання зарплати як стимулу ґрунтується на припущенні, що вища зарплата спонукатиме працювати продуктивніше, ставитися до своїх обов'язків сумлінніше та запобігає, так званій «негативній селекції» – відтоку кращих працівників. Якщо така стимулююча зарплата відхиляється від фактичної продуктивності праці, то вона сприяє загальному завищенню рівня зарплати в економіці.

З неокласичного пояснення випливає висновок про необхідність *обмеження* дії чинників завищення рівня заробітної плати для того, щоб обмежити безробіття.

Кейнсіанське пояснення безробіття спирається на гіпотезу про те, що економіка не за всіх умов здатна до саморегулювання, а безробіття пов'язується з браком сукупного попиту. Підґрунтям для кейнсіанського пояснення є похідний характер попиту на працю: попит на працю залежить від попиту на товарному ринку. Відтак, зменшення сукупного попиту та сукупних витрат має спричиняти й зменшення попиту на ринку праці.

Кейнсіанське пояснення, зазвичай, ілюструється таким графіком 4.2.4.



Графік 4.2.4

Кейнсіанське пояснення безробіття

Пояснення до графіка:

- Графік ілюструє, що обсяг ВВП залежить від сукупного попиту (сукупних витрат): при меншому попиті (витратах) Y_0^{AD} створюється менший продукт $ВВП_0$, а при більшому Y_E^{AD} – більший, або потенційно можливий продукт $ВВП*$.

При створенні потенційного продукту існує повна зайнятість. Тому та частина сукупного попиту (сукупних витрат), якої бракує ($Y_E^{AD} - Y_0^{AD}$) для його створення, і спричиняє безробіття.

Центральне поняття кейнсіанського пояснення – **«розрив безробіття»**. Це та частина попиту, якої бракує для створення потенційного ВВП, і, одночасно, для забезпечення повної зайнятості.

Порівнюючи два розглянуті пояснення, не можна не помітити, що кейнсіанське безробіття – це явище періоду економічного спаду. Натомість при неокласичному підході безпосередній зв'язок безробіття з економічним спадом відсутній.

4. Наслідки безробіття для економіки та дії уряду з обмеження безробіття

Аналізуючи наслідки безробіття, зазвичай, акцентують увагу на циклічному безробітті. Однак, штучно подовжене структурне та фрикційне безробіття через неповну інформацію про стан ринку праці, ускладнені процедури працевлаштування, недосконалість системи перекваліфікації працівників може мати такі ж негативні наслідки, як і циклічне безробіття.

Основним негативним економічним наслідком циклічного безробіття є ***недовиробництво***, або іншими словам, ***втрата частини валового внутрішнього продукту***.

Масштаб втрати продукту у відсотках (Δy) оцінюється за ***законом Оукена***.

Закон Оукена має таке формулювання: кожний відсоток перевищення фактичним безробіттям природного рівня спричиняє певний відсоток втрати ВВП. Зміст закону відображають рівнянням:

$$\Delta y = \gamma \times (u' - u^*)$$

де γ – коефіцієнт Оукена, $(u' - u^*)$ – перевищення фактичним безробіттям природного рівня.

Емпіричним шляхом встановлено, що кожний відсоток перевищення фактичним безробіттям природного рівня тягне втрату від 2,5 до 3% ВВП. Отже, коефіцієнт з формули закону Оукена може змінюватися в інтервалі: $2{,}5\% < \gamma < 3\%$.

Показник Δy відображає відносну (у %) втрату фактичного ВВП, порівняно з природним ВВП, що міг би бути створений за повної зайнятості. Тому $\Delta y = \dfrac{ВВП_{фактичний} - ВВП^*}{ВВП^*} \times 100\%$.

Середній показник природного безробіття досягає 5 – 6%, хоча для кожної країни він може бути розрахований більш точно з використанням методики, запропонованої Міжнародною організацією праці (МОП).

Нехай для української економіки показник природного безробіття становить 5,3%. Фактичний рівень безробіття у 2011 р. досяг 8,0%. Визначимо відсоткову втрату ВВП у цьому році, прийнявши $\gamma = 2{,}5$.

$$\Delta y = 2{,}5 \times (8{,}0\% - 5{,}3\%) = 6{,}75\%.$$

За результатами розрахунку, українська економіка втратила 6,75% ВВП внаслідок циклічного безробіття.

Крім недовиробництва – втрати частини продукту – безробіття має ще й інші негативні для національної економіки та суспільства наслідки, серед яких:

- зменшення загального рівня добробуту громадян та їх купівельної спроможності;
- недоотримання надходжень до бюджету у вигляді податків з доходів тих осіб, які втратили роботу;
- додаткове навантаження на державний бюджет, з якого виплачуються різні види соціальної допомоги у зв’язку з втратою роботи та малозабезпеченістю безробітних громадян;
- втрата трудового потенціалу країни – кваліфікації, навичок, умінь тих осіб, які тривалий час не мають роботи;
- посилення соціальної нестабільності, зменшення довіри до дій уряду.

Саме негативні наслідки безробіття змушують уряди країн шукати шляхи його зменшення до природного рівня. Конкретні заходи з обмеження безробіття можуть бути розмежовані за видами безробіття.

До типових заходів з обмеження *циклічного безробіття* належать такі:

- стимулювання зростання сукупного попиту й сукупних витрат шляхом зменшення податкового навантаження на платників, збільшення соціальної допомоги малозабезпеченим та державних інвестицій;
- сприяння підприємцям, що створюють нові робочі місця, шляхом податкових пільг та пільгових умов кредитування,
- організація громадських робіт, що гарантують тимчасове працевлаштування непрацюючим;
- укладання з профспілками та об’єднаннями підприємців угод про спільні дії з обмеження безробіття.

Тривалість *структурного* та *фрикційного* безробіття може обмежуватися шляхом:

- вивчення тенденцій ринку праці та передбачення змін попиту на робочу силу;
- організації професійного навчання та перенавчання осіб, що втрачають роботу;
- оперативного інформування про вільні робочі місця, спрощення процедури найму на роботу;
- визначення оптимального обсягу та тривалості виплат соціальної допомоги у зв'язку з безробіттям.

Значна частина заходів з обмеження безробіття виконується службами зайнятості.

5. Економічний зміст і вимірювання інфляції

Інфляція – це макроекономічне явище, зовнішнім проявом якого є зростання загального рівня цін, а внутрішньою причиною – порушення відповідності між сукупним попитом та сукупним пропонуванням.

Для оцінювання наслідків інфляції принципово важливе значення мають її *кількісні* показники. Адже зростання цін до певної межі може чинити на економіку навіть позитивний стимулюючий вплив. Після того, як межа перейдена, інфляція набуває руйнівних для національної економіки властивостей. Помічено, що негативних наслідків не має, так звана, ***помірна інфляція***, при якій щорічне зростання цін не перевищує 10%.

Зміна цін в національній економіці може оцінюватися:

- за індексом цін (P);
- за темпом інфляції (π).

У розрахунках використовуються два основні індекси цін:

- індекс-дефлятор: $P = \frac{ВВП^n}{ВВП^r}$ (з рівняння $ВВП^r = \frac{ВВП^n}{P}$ *);
- індекс споживчих цін.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) показує, наскільки дорожчим або дешевшим став споживчий кошик, який купує населення для власного невиробничого споживання. *Споживчий кошик* – це фіксований набір речей і послуг, що береться до уваги при визначенні зміни загального рівня цін.

Інформацію про зміни споживчих цін органи державної статистики одержують шляхом щомісячної реєстрації цін і тарифів на спожив-

* Див. тема 4.1

чому ринку, а про структуру споживання населення – з даних вибіркових обстежень домашніх господарств.

Загальна формула для розрахунку індексу споживчих цін:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i0}},$$

де $\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i1}$ – ціна споживчого кошика у поточному році, $\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i0}$ – ціна споживчого кошика у базовому році.

Споживчий кошик може охоплювати сотні і навіть тисячі товарів. Чим він більший, тим точнішу інформацію про зміну загального рівня цін на основі розрахунку ІСЦ ми маємо.

Ілюструємо розрахунок ІСЦ, припустивши для спрощення, що споживчий кошик складається лише з трьох товарів, тобто $n = 3$. Ціни (p) та обсяги споживання цих товарів (q) такі:

1-й товар				2-й товар				3-й товар			
p_{11}	q_{10}	p_{10}	q_{10}	p_{21}	q_{20}	p_{20}	q_{20}	p_{31}	q_{30}	p_{30}	q_{30}
5	**10**	**4**	**10**	**15**	**2**	**12**	**2**	**7**	**5**	**5**	**5**

Підставимо дані про ціни та обсяги товарів у формулу:

$$P = \frac{10 \times 5 + 2 \times 15 + 5 \times 7}{10 \times 4 + 2 \times 12 + 5 \times 5} = 1{,}29.$$

Одержаний результат засвідчує подорожчання споживчого кошика поточного року, порівняно з попереднім, у 1,29 рази.

На основі індексу цін розраховується річний ***темп інфляції*** за формулою:

$$\pi = P \times 100\% - 100\%,$$

де π – річний темп інфляції.

Скориставшись результатом розрахунку зміни ціни споживчого кошика, визначимо темп інфляції:

$$\pi = 1{,}29 \times 100\% - 100\% = 29\%.$$

Одержаний результат свідчить про річне зростання цін на 29%, що перевищує показник помірної інфляції.

Якщо темп інфляції перевищує 10 %, але не переходить 100% межу, інфляцію називають ***галопуючою***. При темпі інфляції вищому за 100% виникає ***гіперінфляція***, яка має найбільш руйнівні для економіки наслідки.

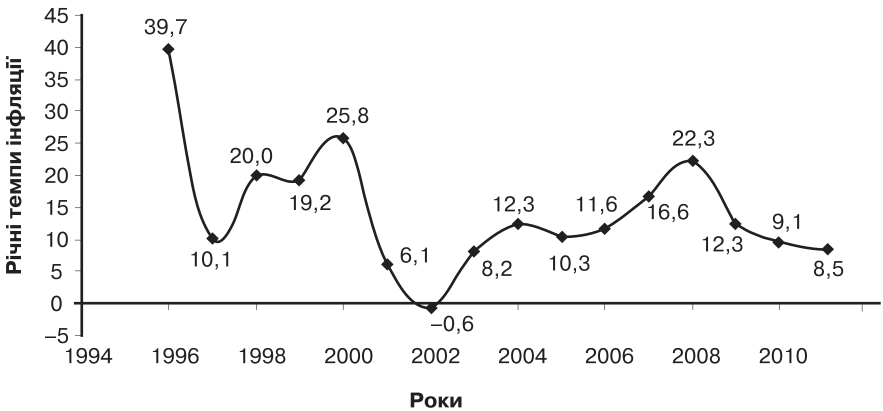
За критерієм передбачуваності розрізняють очікувану та неочікувану інфляцію.

В економіці очікуваними називають ті зміни, до яких економічні суб'єкти можуть пристосуватися. Відповідно, ***очікуваною*** є інфляція, наслідки якої передбачають, вдаючись до запобіжних заходів.

Способом пристосування до інфляції є, наприклад, внесення положень про *індексацію* – збільшення доходів відповідно до зростання цін – у трудові угоди між найманими працівниками та роботодавцями, у кредитні договори між позичальниками та боржниками тощо.

Кращі можливості для вірних передбачень та пристосування дає помірна інфляція. При галопуючій та гіперінфляції такі можливості обмежуються, а невизначеність зростає.

Зміни річних темпів споживчих цін в українській економіці, за офіційними даними 1996 – 2011 рр., ілюстровано на графіку 4.2.5.



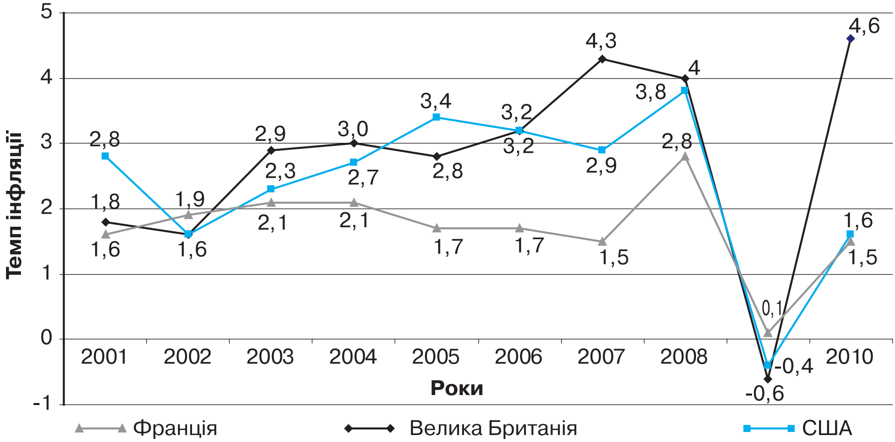
Графік 4.2.5

Річні темпи інфляції за індексом споживчих цін в Україні

Пояснення до графіка

- Графік відображає цінову нестабільність, що виявлялася у стрімких змінах – зростаннях та падіннях – річних темпів інфляції.
- Відносною стабільністю характеризувався період першої половини 2000-х рр., коли інфляція перебувала в межах помірної.

Для економік розвинених країн проблема високої інфляції у 2000-х рр. перестала бути актуальною. Про це свідчать дані, ілюстровані на графіку 4.2.6.



Графік 4.2.6

Динаміка темпу інфляції у деяких розвинених країнах

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє перебування інфляції в межах помірної в трьох розвинених країнах упродовж десятиліття.
- Дефляція – зменшення цін – спостерігалася у кризовому 2009 році у Великій Британії та США.

6. Види інфляції за причинами виникнення

Інфляція може мати різні причини. За причинами виникнення розрізняють:

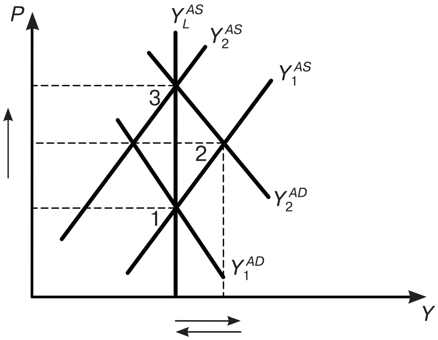
- інфляцію попиту;
- інфляцію витрат, або шок пропонування.

Інфляція попиту виникає при порушенні відповідності сукупного попиту та сукупного пропонування через раптову зміну саме сукупного попиту. Поштовхом до зростання сукупного попиту й відповідного зростання загального рівня цін може стати:

– зростання дефіциту державного бюджету при перевищенні видатками бюджетних надходжень;

- виникнення інфляційних очікувань споживачів, внаслідок чого збільшуються поточні споживчі витрати й скорочуються заощадження;
- здешевлення кредитних ресурсів, що стимулює інвестиційний попит підприємців.

Зображення інфляції попиту подано на графіку 4.2.7.



Графік 4.2.7

Інфляція попиту

Пояснення до графіка

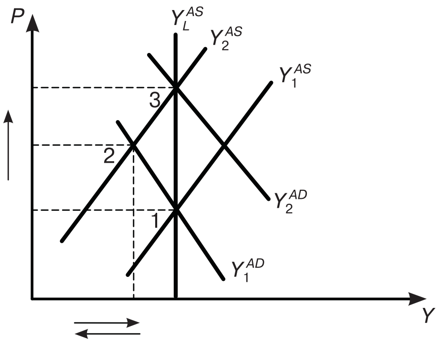
- Графік ілюструє зростання загального рівня цін (зміни по вертикальній осі *P*), поштовх до якого дає збільшення сукупного попиту, й відповідне правостороннє зрушення лінії Y^{AD}.
- Перехід від точки 1 до точки 2 відображає зміни у межах короткого періоду, коли можливе деяке збільшення випуску.
- Перехід від точки 2 до точки 3 відображає зміни у довгому періоді при поверненні до потенційних обсягів виробництва за вищих цін.

Інфляція витрат, або шок пропонування виникає при порушенні відповідності сукупного попиту та сукупного пропонування через раптове зменшення саме пропонування. Останнє відбувається через скорочення виробничих можливостей національної економіки. Поштовхом до зростання загального рівня цін через зменшення сукупного пропонування може стати:

- подорожчання природних ресурсів – нафти, газу, вугілля, металевих руд через їх вичерпування або монопольне привласнення їх джерел;

– обмеження сільськогосподарських угідь та зменшення родючості землі, що створює передумови продовольчої кризи;
– відносне подорожчання ресурсу праці при випереджаючому, порівняно зі змінами її продуктивності, зростанні заробітної плати.

Графічне зображення інфляції витрат, або шоку пропонування подано на графіку 4.2.8.



Графік 4.2.8.

Інфляція витрат, або шок пропонування

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє зростання загального рівня цін (зміни по вертикальній осі *P*), поштовх до якого дає зменшення сукупного пропонування й відповідне лівостороннє зрушення лінії Y^{AS}.
- Перехід від точки 1 до точки 2 відображає зміни в межах короткого періоду, коли відбувається деяке скорочення випуску.
- Перехід від точки 2 до точки 3 відображає зміни у довгому періоді при поверненні виробництва до потенційного випуску на тлі загального зростання цін.

Ще одне пояснення інфляції, яке називають *грошовим*, належить видатному економісту XX ст. Мільтону Фрідмену. Його висновок про грошову природу інфляції спирався на результати дослідження економіки США за 100 років. Було доведено, що у ті десятиліття, коли більшою була кількість грошей в обігу, зростав і темп інфляції.

Інфляцію грошей пояснюють як різновид інфляції попиту на тій підставі, що збільшення грошей впливає на рівень цін не безпосередньо, а опосередковано – через зміни сукупного попиту. Тобто, йдеться про зв'язок: $M\uparrow \rightarrow Y^{AD}\uparrow \rightarrow P\uparrow$.

Зазвичай, основні різновиди інфляції – інфляція попиту та інфляція витрат – поєднуються, утворюючи, так звану, «інфляційну спіраль». Її суть полягає у тому, що інфляція попиту переростає в інфляцію витрат, і навпаки. Зв'язок подій відображає такий логічний ланцюжок:

$$\underbrace{(G-T)\uparrow \rightarrow Y^{AD}\uparrow \rightarrow P\uparrow}_{\text{Інфляція попиту}} \rightarrow \underbrace{W\uparrow \rightarrow Y^{AS}\downarrow \rightarrow P\uparrow}_{\text{Інфляція витрат}} \rightarrow \ldots$$

У логічному ланцюжку відображено те, що поштовхом до інфляції може стати збільшення дефіциту державного бюджету. Інфляція попиту перетворюється в інфляцію витрат тому, що на тлі загального зростання цін дорожчають і виробничі ресурси, зокрема ресурс праці ($W\uparrow$). Останнє спричиняє зменшення виробничих можливостей підприємців та скорочення загального випуску.

7. Наслідки інфляції для національної економіки та антиінфляційні заходи уряду

Інфляція, що перевищує межі помірної, має для національної економіки негативні наслідки, найважливішими серед яких є такі:

- ***Знецінення доходів.***

Зростання цін зменшує купівельну спроможність доходів, внаслідок чого зменшується рівень реального споживання.

- ***Знецінення заощаджень.***

При зростанні цін знецінюються заощадження, якщо відсоток по вкладах є меншим, ніж темп інфляції. Навіть якщо відсоток по вкладах більший, ніж темп інфляції, економічні суб'єкти поступово втрачають зацікавленість у заощадженнях. Це обмежує інвестиції в національну економіку.

- ***Зникнення стимулів до продуктивної діяльності.***

Під час інфляції втрачається сенс кращої роботи з вищими результатами, бо додаткові доходи поглинаються зростаючими цінами.

- ***Поглиблення нерівності і швидке соціальне розшарування суспільства.***

При інфляції відбувається перерозподіл доходів та поглиблюється соціальна нерівність. Найбільше потерпають від інфляції особи з фіксованими доходами – службовці, викладачі, лікарі, науковці, працівники культури, пенсіонери, студенти, люди з обмеженими можливостями, що отримують соціальну допомогу тощо. Від інфляції найбільше виграють економічні суб'єкти з нефіксованими доходами, що причетні до торгівлі та посередницької діяльності.

- ***Гальмування технічного прогресу.***

При інфляції втрачається зацікавленість у реалізації досягнень технічного прогресу. По-перше, тому, що при зростаючих цінах необхідні більші інвестиції у нову техніку з великим терміном окупності. По-друге, внаслідок здешевлення праці та меншу зацікавленість підприємців у використанні дорожчих і технічно досконаліших засобів виробництва.

- ***Втрата цінами ролі ринкових регуляторів.***

За нормальних умов зростання ціни є сигналом до збільшення виробництва певних товарів. Загальне підвищення цін не дає правильних сигналів підприємцям щодо перспективних напрямків інвестування, змін структури виробництва, перерозподілу виробничих ресурсів тощо.

- ***Посилення ролі адміністративних методів регулювання.***

Навіть у країнах з розвиненою ринковою економікою інфляція, нівелюючи значення таких ринкових регуляторів, як ціни, доходи, відсоткові ставки тощо, підштовхує до регулювання адміністративними методами – заборонами та обмеженнями.

Негативні, а іноді, й руйнівні наслідки інфляції спонукають уряди країн до ***антиінфляційних заходів***.

Для вірного вибору антиінфляційних заходів важливо знати, які причини інфляції переважають – пов'язані з сукупним попитом чи з сукупним пропонуванням.

Якщо інфляція у більшій мірі спричинена надлишковим сукупним попитом, то дієвими можуть виявитися такі заходи:

- зростання податків на доходи;
- скорочення видатків державного бюджету;
- подорожчання кредитних ресурсів для інвесторів та осіб, що беруть споживчий кредит.

Якщо інфляція, переважно, спричинена скороченням сукупного випуску, то дієвими виявляються такі заходи:

- застосування податкових пільг для виробників;
- запровадження більш ефективних технологій, у першу чергу, – енергозберігаючих,
- адміністративне обмеження урядом зростання цін на деякі виробничі ресурси.

Усі антиінфляційні заходи є достатньо суперечливими, тому не гарантують незаперечного успіху антиінфляційного регулювання. Наприклад, заходи з обмеження попиту на кредитні ресурси при інфляції

попиту можуть зменшити виробничі можливості і стимулювати інфляцію витрат.

Контроль за цінами та зарплатами як засіб антиінфляційного регулювання може мати успіх лише тоді, коли в суспільстві існує висока довіра громадян до своїх урядів. Навіть у такій демократичній країні, як США, де довіра є достатньо високою, двічі в історії країни – під час Другої світової війни та у 1970-х рр. – спроби контролювати ціни успіху не мали.

У *перехідних економіках* та *економіках з несформованими ринками*, до яких належить і українська, використовуються особливі антиінфляційні заходи, а саме:

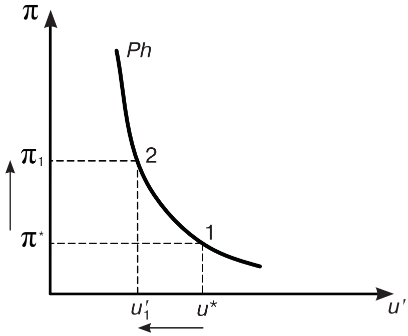
– здійснення грошових реформ, наприклад, реформи з упровадження гривні у 1996 році, що суттєво стримало інфляцію;
– відмова від емісійного (за рахунок випуску в обіг додаткових грошей) фінансування дефіцитів державних бюджетів;
– обмеження, так званої, «доларизації економіки» – використання в обігу валюти іншої країни, що підриває стабільність власної національної і тому сприяє інфляції;
– протидія зовнішнім інфляційним чинникам, наприклад, скорочення імпорту товарів, ціни на які постійно зростають;
– подолання, так званої, «втечі від національних грошей», за якої гроші миттєво перетворюються споживачами у будь-які товари й не здійснюється заощадження в національній валюті;
– підтримка конкуренції на внутрішніх ринках та обмеження вітчизняних монополістів;
– боротьба з тіньовою економікою, що породжує неконтрольовані доходи і ціни.

Оскільки антиінфляційні заходи не завжди гарантують досягнення бажаних результатів, то випливає висновок: інфляцію легше не допустити, ніж потім стримати.

8. Зв’язок між інфляцією та безробіттям

Два макроекономічні явища – інфляція та безробіття – пов’язані між собою. Висновок про це був зроблений на основі фактичних даних, а першість у дослідженні цього зв’язку належить австралійському економісту А.Філіпсу. Тому функція, якою користуються для пояснення зв’язку між інфляцією та безробіттям називається **кривою Філіпса** (*Ph*).

Крива Філіпса подана на графіку 4.2.9.



Графік 4.2.9

Крива Філіпса

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє, що зв'язок інфляції та безробіття є оберненим: при зменшенні рівня безробіття темп інфляції зростає (перехід від точки 1 до точки 2).
- Помітні зміни інфляції відбуваються при зменшенні безробіття нижче природного рівня. Тому початкова точка 1 є поєднанням природного безробіття (u^*) та відповідної йому помірної очікуваної інфляції π^*.

Крива Філіпса має достатньо простий економічний зміст: економіка і суспільство «розраховується» за зменшення рівня безробіття вищою інфляцією.

Зв'язок між інфляцією та безробіттям, за кривою Філіпса, подають у вигляді рівняння:

$$\pi - \pi^* = -\beta \times (u' - u^*),$$

де β – коефіцієнт залежності змін темпу інфляції від змін рівня безробіття.

Коефіцієнт β для кожної країни і навіть для кожного конкретного періоду розвитку матиме різні кількісні показники, оцінювані емпірично (розрахунково).

Крива Філіпса не означає, а рівняння кривої не відображає того, що між інфляцією та безробіттям існує стійкий, постійно повторюваний *причинно-наслідковий* зв'язок. Безробіття не є причиною інфляції за будь-яких умов.

У певні періоди часу між інфляцією та безробіттям може існувати обернений зв'язок, що й відображено поданою формулою. В інші пе-

ріоди інфляція може змінюватися без змін безробіття і тоді крива Філіпса стає *вертикальною*. В окремі періоди і в окремих країнах спостерігається збільшення інфляції на тлі зростання безробіття. Таке поєднання змін інфляції та безробіття називають ***стагфляцією***.

Підсумки теми

- ☑ Безробіття – макроекономічне явище, що виявляється на ринку праці надлишком пропонування праці над попитом на неї з боку роботодавців. Стан ринку праці характеризується такими явищами (поняттями), як економічно активне населення, зайняті, безробітні, а зв'язок між ними відображається рівнянням: $L = E + U$.
- ☑ Рівень фактичного безробіття оцінюється за формулою: $u' = \frac{U}{L} \times 100\%$, а у його складі виокремлюють фрикційне, структурне та циклічне безробіття. Фрикційне та структурне безробіття визначає природний рівень безробіття.
- ☑ Існують два пояснення безробіття. Неокласичне – пояснення надлишку пропонування праці над попитом завищеним рівнем заробітної плати. Кейнсіанське – пояснення безробіття як явища економічного спаду, що пов'язане з браком сукупного попиту.
- ☑ Соціально – економічними наслідками безробіття є втрата частини ВВП ($\Delta y = \gamma \times (u' - u^*)$), зменшення загального добробуту та споживання, додаткове навантаження на державний бюджет, втрата трудового потенціалу національної економіки та посилення соціального напруження в суспільстві.
- ☑ Найважливішими державними заходами з обмеження безробіття та забезпечення більшої зайнятості є стимулювання сукупних витрат, створення додаткових робочих місць, вдосконалення роботи служб зайнятості.
- ☑ Інфляція – макроекономічне явище, що виникає внаслідок порушення відповідності сукупного попиту та сукупного пропонування. Воно виявляється у зростанні загального рівня цін. Інфляція оцінюється за індексами (індексом-дефлятором $P = \frac{ВВП^n}{ВВП^r}$ та індексом споживчих цін $P = \frac{\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} q_{i0} \times p_{i0}}$).

- ☑ Розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат (шок пропонування). Причиною інфляції попиту стає раптове збільшення сукупного попиту, а інфляції витрат – зменшення загального випуску. Грошове пояснення інфляції спирається на факт існування зв'язку між кількістю грошей в обігу та загальним рівнем цін.
- ☑ Внаслідок інфляції знецінюються доходи та заощадження, поглиблюється соціальна нерівність, зменшуються стимули до продуктивної діяльності та інвестицій у технічні нововведення, ціни перестають виконувати роль ринкових регуляторів. Антиінфляційні заходи при інфляції попиту передбачають обмеження сукупного попиту, а при інфляції витрат – стимулювання сукупного випуску.
- ☑ Зв'язок між інфляцією та безробіттям відображає рівняння кривої Філіпса: $\pi - \pi^* = -\beta \times (u' - u^*)$.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Знаючи причини безробіття та організаційні заходи, до яких вдається уряд з метою обмеження безробіття ви зможете у майбутньому уникнути тривалого перебування у складі людей, що не мають роботи.
- Розуміючи наслідки інфляції, ви зможете прогнозувати зміни у національній економіці та краще пристосовуватися до них.

Контрольні запитання та завдання

1 Розрахуйте ціну споживчого кошика та індекс споживчих цін за такими умовними даними:

а) споживчий кошик складається з чотирьох товарів, і обсяги їх споживання є такими:

товар А – 10 од. товар С – 50 од.
товар В – 2,5 од. товар D – 7 од.

б) ціни чотирьох товарів у базовому та поточному році були відповідно такими:

товар А – 50 і 55 грн. товар С – 20 і 24 грн.
товар В – 10 і 8 грн. товар D – 8 і 8 грн.

2 Визначте темп інфляції за такими даними: ціна споживчого кошика поточного року становить 560 одиниць, а попереднього – 520.

3 Нехай кількість зайнятих в економіці становить 20 500 тис. осіб, а безробітних – 1 820 осіб. Розрахуйте рівень безробіття. Відомо, що рівень безробіття при такому самому рівні працездатних у країні досяг 9,8%. Якою стала кількість безробітних за нових умов?

4 Скориставшись даними попередньої задачі, визначте, який відсоток ВВП втратила економіка у першому році, якщо відомо, що природний рівень безробіття становить 5,3%.

5 Розрахуйте, яким став темп інфляції в економіці, за рівнянням кривої Філіпса, якщо безробіття скоротилося на 1,5 відсоткових пункти, початкова інфляція становила 5,3%, а коефіцієнт еластичності змін інфляції за змінами безробіття становить 2,2.

Що далі?

У тексті теми йшлося про втрату ВВП від безробіття.

Чи можна оцінити негативний вплив на ВВП інфляції?

Спроби такої оцінки робилися неоднаразово. Найчастіше вплив інфляції на зміни ВВП досліджувався з урахуванням опосередковуючих ланок – ставки процента та курсу валюти.

Одна з найпоширеніших формул, у якій пов'язані між собою зміни інфляції та ВВП – це формула Тейлора. Вона вивчається в університетському курсі макроекономіки.

Спробуємо вивести рівняння втрати ВВП з урахуванням змін інфляції, використовуючи рівняння Оукена: $\Delta y = \gamma \times (u' - u^*)$ та рівняння кривої Філіпса: $\pi - \pi^* = -\beta \times (u' - u^*)$.

Підставивши замість $(u' - u^*)$ у рівняння Оукена вираз з кривої Філіпса $(u' - u^*) = -\frac{1}{\beta}(\pi - \pi^*)$, отримаємо нове рівняння: $\Delta y = -\frac{\gamma}{\beta}(\pi - \pi^*)$.

Виведене рівняння має такий економічний зміст: при перевищенні інфляцією нормального очікуваного рівня втрачається частина ВВП і масштаб цієї втрати прямо залежить від еластичності змін ВВП за відхиленнями безробіття від природного рівня (α) та обернено – від еластичності змін інфляції за змінами безробіття (β).

Тема 4.3. Роль уряду в регулюванні національної економіки

У будь-якій сучасній національній економіці держава (уряд) стає суб'єктом економічних відносин з особливими функціями. Відповіді на запитання, чим визначаються ці функції, які цілі переслідує уряд, регулюючи економіку, та що, може заважати цьому регулюванню, отримаєте у цій темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- чого не може забезпечити ринок і має забезпечити держава (уряд);
- у який спосіб уряд підтримує ринкову конкуренцію;
- що таке екстерналії та як уряд має реагувати на їх виникнення;
- які товари називаються суспільними благами та як забезпечується їх виробництво;
- яка диференціація (нерівність) у розподілі доходів задовольняє суспільство, а яка – ні;
- що робить діяльність уряду з регулювання економіки менш ефективною.

Логіка теми

Необхідність урядового регулювання економіки → Підтримка конкуренції та обмеження монополії → Діяльність уряду в зв'язку з екстерналіями та створенням суспільних благ → Нерівномірність розподілу доходів та соціальна справедливість → Невдачі (обмеження) уряду

1. Ефективність ринкової економіки та невдачі (обмеження) ринку

Багато століть функціонування економіки на ринкових засадах підтверджують, що у переважній більшості випадків ринок дійсно виявляє свою ефективність. Загалом, під ефективністю ринку розуміють його здатність наближати економіку до максимального задоволення потреб споживачів при наявних обмежених ресурсах.

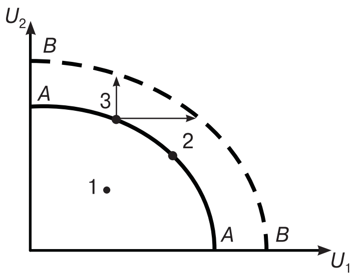
* Про це йшлося у розділі «Фундаментальні поняття ринкової економіки та ринкова інфраструктура» підручника «Економіка (профільний рівень). 10 клас».

Більш конкретна ознака ефективності дістала в економічній науці назву ***«Парето-ефективності»*** на честь видатного італійського економіста та соціолога Вільфредо Парето, що жив у 1848 – 1923 рр.

Критерій Парето-ефективності визначають так: «Ринкова економіка забезпечує ефективність, якщо жодні зміни у виробництві чи розподілі не можуть поліпшити становище одного індивіда не погіршивши становище іншого». Отже, йдеться про економіку, що досягла певного оптимального стану, за якого подальші зміни спричинятимуть певні погіршення. Оптимальний стан означає використання усіх ресурсів і досягнення відповідності структури виробництва та структури потреб.

Для того, щоб зрозуміти, як діяльність уряду пов'язана з ефективністю ринкової економіки, розглянемо графічне пояснення критерію Парето з використанням кривої споживчих можливостей, або можливих корисностей (графік 4.3.1). Для побудови графіка роблять такі припущення:

- загальна корисність (*TU*) подається, для спрощення, як така, що враховує добробут лише двох економічних суб'єктів, тому $TU = U_1 + U_2$, й розміщується у координатах корисностей для першого та другого економічних суб'єктів;
- крива можливих корисностей є сукупністю точок, кожна з яких передбачає дотримання критерію Парето, отже, означає досягнення економікою оптимального, з огляду на ринковий розподіл ресурсів, економічного стану.



Графік 4.3.1

Графічна ілюстрація змісту критерію Парето-ефективності

Пояснення до графіка

- Лінія *AA* є кривою можливих корисностей за умови виключно ринкового розподілу виробничих ресурсів.
- Корисність, що досягається у точках 2, 3 та усіх інших точках на лінії *AA*, відповідає критерію Парето, натомість, у точці 1 такої відпо-

відності немає. Тому рух від точки 1 в бік лінії *AA* означає покращання суспільного добробуту.

- Перехід від точки 2 до 3 означає перерозподіл добробуту внаслідок *добровільного обміну* між економічними суб'єктами.
- Лінія *BB* є кривою можливих корисностей при розподілі ресурсів з *втручанням уряду*. Оскільки лінія більш віддалена від початку координат, то кожна точка на ній означає більший ***суспільний добробут*** (суспільну корисність), порівняно з точками на лінії *AA*.

Чи не суперечить уявлення про зростання суспільного добробуту при втручанні уряду, графічно ілюстроване переходом від кривої *AA* до *BB*, твердженню про ефективність ринку? Ні, не суперечить, якщо взяти до уваги існування особливих обмежень (невдач) ринку (*market failures*).

Обмеження (невдачі) ринку проявляються у тому, що частина реально існуючих потреб залишається незадоволеною саме при *ринковому* розподілі ресурсів. Без втручання уряду виробництво товарів, призначених для задоволення таких потреб, або було б недостатнім, або взагалі не існувало б.

Обмеження ринку виявляються у таких випадках:

– згортання конкуренції та посилення монопольної влади виробників на певних ринках;
– поява екстерналій – побічних зовнішніх ефектів від деяких видів діяльності;
– недовиробництво суспільних благ;
– несправедливий розподіл доходів у суспільстві.

2. Діяльність уряду в зв'язку зі згортанням конкуренції

Повна, або досконала конкуренція, яка могла б забезпечити Парето-ефективний розподіл ресурсів, стала, скоріше, винятком, ніж правилом сучасної економіки. В реальній дійсності ми частіше зустрічаємося з монополістичною конкуренцією, олігополією, монополією.* Їх існування означає згортання конкуренції та спричиняє скорочення обсягів виробництва й відносне погіршення суспільного добробуту.

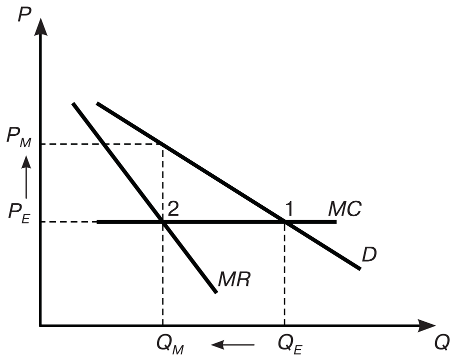
Монополіст як єдиний виробник на ринку може впливати на встановлення ціни, змінюючи обсяги випуску. Зменшуючи обсяги виробництва, він збільшує ціну.

Якщо фірма за умов конкуренції досягає оптимального випуску при співвідношенні граничних витрат, граничної виручки та ціни:

* Про це йдеться у підручнику Радіонова І.Ф. Економіка (профільний рівень). 10 клас / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – С. 93-97.

$MC = MR = P$, то за монополії співвідношення стає іншим $MC = MR < P$. Останнє співвідношення означає, що при монополії ціни встановлюються на рівні, який перевищує граничні витрати та граничну виручку.

Пояснення наслідків панування монополії подано на графіку 4.3.2. Воно грунтується на протиставленні вибору оптимального обсягу виробництва підприємства при досконалій конкуренції* та при монополії.



Графік 4.3.2

Наслідки панування монополії на окремому ринку

Пояснення до графіка

- На графіку ілюстровано два варіанти виробництва товару: при досконалій конкуренції (точка 1 з обсягом випуску Q_E та ціною P_E) і при монополії (точка 2 з обсягом випуску Q_M та ціною P_M).
- Панування монополії спричиняє зменшення випуску $Q_M < Q_E$ та збільшення ціни $P_M > P_E$.

Інтерес монополіста суперечить інтересам суспільного добробуту. Тому діяльність уряду, що спрямована на обмеження монополії та підтримку конкуренції, сприяє збільшенню суспільного добробуту.

Основні напрями *діяльності уряду* з обмеження влади монополій такі:

– прийняття та виконання *антимонопольного законодавства*, спрямованого проти штучних (неприродних) монополій;

– регулювання *природної монополії*.

Антимонопольне законодавство різних країн по-різному визначає межу монополізації галузі. За законодавством Франції, монополістом

* Правило $MC = MR = P$ пояснювалося у підручнику Радіонової І.Ф. Економіка (профільний рівень). 10 клас / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – 10 клас. – С. 61-65.

вважається підприємство, що контролює більше 25% ринку, Німеччини – 33%, України – 35%, Японії – 50%.

Порушення антимонопольного законодавства може виявлятися у перевищенні контрольованої частки ринку, недобросовісній конкуренції з використанням недозволених методів, у зловживанні монопольним становищем, змовах між учасниками ринку. При виявленні таких випадків діяльність порушників припиняється або на них накладаються штрафи.

Природна монополія виникає тоді, коли монопольне становище фірми зумовлюється економічною доцільністю – меншими витратами при зростанні обсягів виробництва. Такий вплив обсягів виробництва на витрати виробника називають *ефектом зростаючого масштабу*.

В українській економіці природні монополії існують на залізничному транспорті, у виробництві та розподілі електроенергії, транспортуванні нафти та газу, зв'язку, авіаційному пасажирському транспорті.

До природних монополій не може бути застосовано такий метод регулювання, як заборона діяльності, адже вони потрібні економіці як такі, що зменшують витрати на одиницю продукції. Стосовно природних монополій використовуються інші *заходи державного регулювання*, а саме:

- контроль за цінами та якістю продукції (послуг);
- безпосереднє управління підприємствами – природними монополістами, що є об'єктами державної власності.

Існують і випадки обмеження природної монополії шляхом впровадження нових технологій, які, наприклад, у телекомунікаційній сфері зробили ефективнішим надавання послуг не одним, а декількома підприємствами. Тому, сприяючи поширенню нових технологій, уряд впливає й на природні монополії.

3. Діяльність уряду в зв'язку з екстерналіями

Екстерналії – це зовнішні ефекти для, так званих, третіх осіб. Третіми особами стають економічні суб'єкти, безпосередньо не пов'язані з певною діяльністю, внаслідок якої виникають екстерналії. Але на них ця діяльність позначається. Відчувати на собі вплив зовнішніх ефектів може суспільство в цілому, окрема територіальна громада, окремі особи та підприємства.

Існують *негативні* та *позитивні* екстерналії. Приклади екстерналій обох видів наведено далі.

Негативні екстерналії

- Забруднення повітря та води підприємствами хімічної і металургійної

Позитивні екстерналії

- *Додаткові вигоди* загалом більш організо-

промисловості, що спричиняє *додаткові витрати* для людей, які проживають на забруднених територіях, з очищення питної води, лікування хвороб дихальних органів.

– Надмірний шум та забруднення повітря власниками транспортних засобів, що передбачає *додаткові витрати* на ізоляцію помешкань, відновлення здоров'я родин, які проживають поблизу автомобільних трас.
– Паління у громадських місцях, що спричиняє фізичну та моральну шкоду та вимагає *додаткових витрат* на відновлення здоров'я осіб, які не палять.

ваного, цивілізованого та політично стабільного суспільства внаслідок зростання якості освіти окремих осіб.

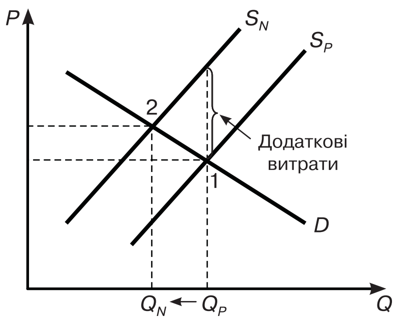
– *Додаткові вигоди* збільшення туристичної привабливості міста та виграш туристичних фірм при покращанні благоустрою окремих вулиць коштом власників будівель.

З наведених прикладів випливають такі висновки:

– при негативних екстерналіях стають необхідними *додаткові витрати* для третіх осіб, а економічні суб'єкти, які їх спричинили, не забезпечують компенсації цих витрат;
– при позитивних екстерналіях створюються *додаткові вигоди* для третіх осіб, але економічні суб'єкти, які їх створили, не мають від того додаткових доходів.

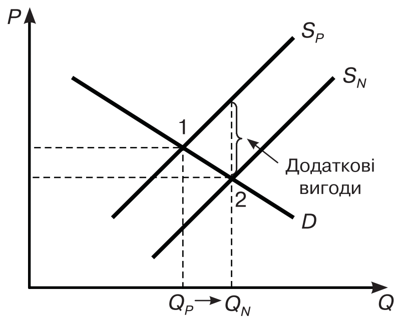
Наявність екстерналій свідчить про існування невідповідності між оптимальним з боку суспільства обсягом виробництва та тим, що забезпечується ринком. Це ілюстровано на графіках 4.3.3 і 4.3.4.

Негативна екстерналія



Графік 4.3.3

Позитивна екстерналія



Графік 4.3.4

Обсяги виробництва за негативних та позитивних екстерналій

Пояснення до графіків

- На графіку *негативної екстерналії* ілюстровано, що оптимальним з огляду суспільства є менший обсяг виробництва Q_N, натомість, при ринковому розподілі ресурсів виробляється більше – Q_P – товарів. Переклавши додаткові витрати на виробника негативних екстерналій, уряд може стимулювати зменшення пропонування товарів з Q_P до Q_N (перехід від точки 1 до 2).
- На графіку *позитивної екстерналії* показано, що оптимальним з огляду суспільства є більший обсяг виробництва Q_N, а при ринковому розподілі ресурсів виробляється менше – Q_P – товарів. Підтримавши виробників позитивних екстерналій, наприклад, субсидіями, уряд стимулюватиме збільшення пропонування товарів з Q_P до Q_N (перехід від точки 1 до 2).

Діяльність уряду з регулювання *негативних екстерналій* покликана спонукати саме тих, хто їх створює, фінансувати додаткові витрати. Це, зазвичай, досягається шляхом:

- запровадження спеціальних податків та штрафів на забруднювачів довкілля;
- продажу ліцензій (дозволів) на забруднення.

Діяльність уряду з регулювання *позитивних екстерналій* полягає у стимулюванні виробників шляхом:

- застосування податкових пільг або субсидій для виробників;
- підтримки благодійних та громадських організацій, діяльність яких спрямована на розвиток освіти, культури, збереження історичних та культурних пам'яток тощо.

4. Суспільні (громадські) блага та діяльність уряду

Кожна людина є носієм потреб не лише у приватних благах – одязі, взутті, побутових речах, житлі, а й у суспільних (громадських).

Суспільні (громадські) блага споживаються не одноосібно, а колективно, а пов'язані з ними корисності забезпечують існування сукупності людей як *організованої спільноти*.

До суспільних благ належать національна безпека та культура, освіта та здоров'я нації, громадський порядок та міський благоустрій. А конкретними продуктами, у яких втілюються ці суспільні блага, стають митниці, музеї, пам'ятники, знання та вміння людей, дороги,

парки, сквери, освітлення вулиць, маяки, світлофори, дорожні знаки тощо.

З основних властивостей та характеристик суспільних благ випливає необхідність їх виробництва саме *за участі держави (уряду)*. Ці особливі властивості та характеристики найбільш очевидно виявляються при порівнянні суспільних благ з приватними. Результат порівняння приватного блага – комунальних послуг, якими користується окрема родина, та суспільної послуги – громадського порядку – подано далі.

Приватне благо – комунальні послуги у користуванні родини	*Суспільне благо – громадський порядок*
Ознака: ***винятковість*** – можливість усунення тих, хто не сплачує, від споживання.	Ознака: ***невинятковість*** – неможливість усунення окремих членів суспільства від споживання
Пояснення ознаки: вартість спожитих благ – води, газу – кожною родиною можна чітко визначити. При несплаті споживачі позбавляються можливості користування житловими послугами.	*Пояснення ознаки:* вартість споживання громадського порядку на вулиці десятьма особами є такою самою, як і одинадцятьма. Гранична вартість споживання суспільного блага, наприклад, одинадцятим громадянином, є нульовою. Неможливість визначення вартості спожитого блага для кожного конкретного споживача позбавляє можливості стягнення з нього оплати.
Ознака: ***суперництво*** у споживанні – споживання однією особою (родиною) блага виключає споживання його ж іншими.	Ознака: ***відсутність суперництва*** у споживанні – споживання одними особами не створює перешкод для споживання іншими.
Пояснення ознаки: вода та газ, що спожиті однією родиною, не можуть бути спожиті іншими родинами.	*Пояснення ознаки:* наявний громадський порядок споживається усіма громадянами – одними без перешкод для інших, оскільки вигоди впорядкованого співіснування не зменшуються при збільшенні користувачів

Дві розглянуті ознаки – невинятковість та відсутність суперництва – пояснюють неможливість створення суспільних благ виключно *на*

ринкових засадах. Адже виробник суспільних благ позбавлений двох важливих можливостей:

– визначати ціну, яку має сплатити окремий споживач;
– відшкодовувати витрати виробництва при стягненні плати за користування благом з кожного користувача.

Не усім суспільним благам властива *повна відсутність* винятковості та суперництва. Наприклад, кількість машин на дорогах лише *до певної межі* не створює перешкод для нових (додаткових) водіїв, так само, як і кількість студентів в університетській аудиторії чи кількість хворих у лікарні. Тому виникає необхідність часткового стягнення плати за користування такими благами. Й одночасно з безоплатними існують платні автомобільні траси, платні навчання у вишах та лікування у лікарнях.

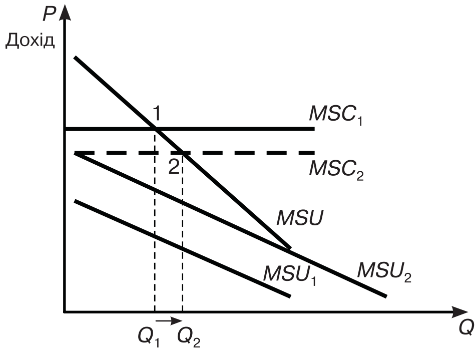
Згадані суспільні блага, що у повній мірі не виявляють ознаки винятковості та суперництва, мають значні *позитивні екстерналії*. Наприклад, дороги забезпечують додаткові вигоди для країни від міжнародної торгівлі та туризму. Освіта сприяє швидкому поширенню науково-технічних досягнень та збільшує продуктивність праці в суспільстві в цілому. Охорона здоров'я подовжує тривалість життя, забезпечує його загальну вищу якість.

Усвідомити важливість створення цих суспільних благ, визначити необхідні нормативи та загальні обсяги їх споживання можна лише *на державному рівні*. Тому відповідальність за створення таких благ завжди значною мірою покладатиметься на уряд.

Створення суспільних благ фінансується з колективного джерела – *державного бюджету*. Через обмеженість бюджетних коштів необхідно знаходити оптимальний обсяг виробництва цих благ.

Оптимальний обсяг виробництва суспільних благ визначається при співставленні граничної суспільної корисності (*MSU*) та граничних суспільних витрат (*MSC*) на створення суспільних благ (графік 4.3.5).

Для графічної ілюстрації оптимального обсягу виробництва суспільних благ робиться припущення, що загальна гранична суспільна корисність (*MSU*) складається з корисності лише двох споживачів суспільного блага ($MSU = MSU_1 + MSU_2$).



Графік 4.3.5

Оптимальний обсяг виробництва суспільних благ

Пояснення до графіка

- На графіку ілюстровано, що оптимальний обсяг суспільних благ (Q_1) передбачає досягнення відповідності між граничною суспільною корисністю та граничними суспільними витратами: $MSU = MSC$.
- При зменшенні граничних суспільних витрат (перехід від точки 1 до 2 та відповідний зсув вниз лінії *MSC*) оптимальний обсяг суспільних благ може збільшуватися $Q_2 > Q_1$.

Діяльність уряду зі створення суспільних (громадських) благ охоплює такі заходи:
- фінансування витрат виробництва з державного бюджету;
- організацію виробництва та оцінювання необхідних суспільству обсягів випуску;
- визначення та дотримання доцільних нормативів споживання у сферах із значними позитивними екстерналіями – в освіті, охороні здоров’я, культурі.

5. Розподіл доходів у суспільстві, соціальна рівність та діяльність уряду

Ринковий розподіл ресурсів сам по собі не гарантує справедливого, з огляду суспільства, розподілу доходів. Навіть, якщо цей розподіл відповідає одній із точок на кривій можливих корисностей й, отже, задовольняє критерій Парето-ефективності, це ще не означає,

що розподіл справедливий. Не можна також без урахування додаткових обставин визначити і те, у якій точці кривої можливих корисностей (2 чи 3 на рис. 4.3.1) досягається більш справедливий розподіл.

Уявлення про те, який розподіл доходів є більш справедливим, залежить, передусім, від *цінностей, які визнає суспільство*. Ними можуть вважатися або *рівномірний* розподіл благ для створення однакового добробуту *для усіх*, або, навпаки, *максимізація корисності* для *певного* соціального прошарку.

Попри різні ціннісні орієнтири, досвід свідчить, що доцільно дотримуватися такої межі нерівності (диференціації) доходів, за якої не виникає протистояння між окремими групами громадян та не порушується соціальна стабільність суспільства.

Помічено, що у більш розвинених і цивілізованих країнах розбіжність (диференціація) доходів найбагатших та найбідніших верств є меншою, ніж у країнах нижчого рівня розвитку. Наприклад, у країнах Євросоюзу середній розрив між доходами групи найбагатших та доходами найбідніших не перевищує 5 – 7 разів. Натомість, у країнах, що розвиваються, розрив може складати 30 і більше разів.

Для оцінювання розриву (нерівності) у розподілі доходів використовується коефіцієнт диференціації (k_d), що розраховується за формулою:

$$k_d = \frac{\textit{Дохід групи 10\% найбагатших членів суспільства}}{\textit{Дохід групи 10\% найбідніших членів суспільства}}.$$

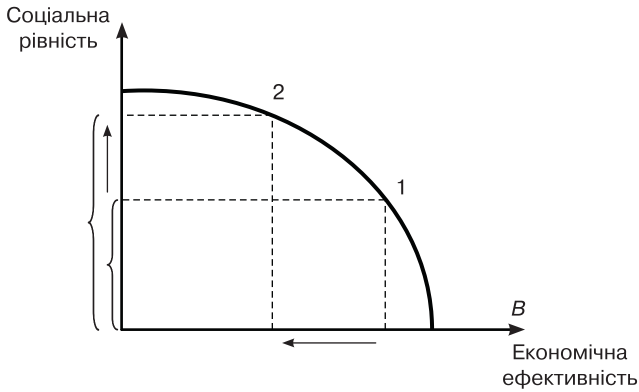
Існування прямого зв'язку між рівнем економічного розвитку та вирівнюванням розподілу доходів дає підстави припускати, що, сприяючи такому вирівнюванню, уряд забезпечує перехід на більш високу криву суспільної корисності.

Більша рівність розподілу доходів досягається в результаті таких *дій уряду*:

- впровадження більшого податкового навантаження на доходи багатших верств суспільства, наприклад, «вирівнюючого» податку на багатство;
- здійснення соціальних виплат (трансфертних платежів) для бідних та малозабезпечених;
- гарантування мінімального рівня заробітної плати для усіх працюючих громадян та неоподаткованого мінімуму доходів;
- регулювання цін на, так звані, «соціальні товари», частка яких у структурі споживання та витрат найменш забезпечених прошарків суспільства є великою – на хліб, ліки, дитяче харчування тощо.

Якщо надмірна диференціація доходів шкодить соціальній справедливості та стабільності суспільства, то надмірне вирівнювання доходів шкодить економічній ефективності. Адже стимулом (мотивом) для вищої ефективності виробництва є відчутно більший, ніж у інших економічних суб'єктів, дохід. Тому позбавлення можливості отримання такого доходу зменшує зацікавленість у діяльності з упровадження нововведень. Адже останні передбачають ризик, високу інтенсивність праці та самовіддачу.

Вважається, що соціальна справедливість та економічна ефективність є такими двома альтернативами (протилежностями), між якими робить вибір уряд будь-якої країни, приймаючи управлінські рішення. Графічне пояснення цього вибору подано з використанням кривої «рівність – ефективність» на графіку 4.3.6.



Графік 4.3.6

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє, що кожній точці на кривій «рівність – ефективність» відповідає особлива комбінація соціальної справедливості та рівності. Зокрема, у точці 1 досягається більша економічна ефективність, але менша соціальна рівність, ніж у точці 2.
- Перехід до комбінації з більшою соціальною справедливістю (точка 2) може досягатися, наприклад, за рахунок більшого податкового навантаження на багатші верстви суспільства. Але при цьому зменшуватиметься економічна ефективність.

6. Уряд у системі економічного кругообігу

Невдачі (обмеження) ринку та економічна діяльність уряду дають підстави для внесення змін у базову схему економічного кругообігу.*

В модифікованій схемі економічного кругообігу відображено, що уряд є важливим суб'єктом економічних відносин поряд з домашніми господарствами та підприємствами-виробниками.

Держава є власником, виробником та споживачем.

Як власник, держава володіє частиною *національного багатства* – природними ресурсами та фізичним (матеріальним) капіталом підприємств державного сектора економіки, частиною житлового фонду, будовами та спорудами, дорогами, портами, летовищами тощо. У її власності знаходяться і кошти державного бюджету та золотовалютні резерви країни.

Як виробник, держава забезпечує створення суспільних благ.

Як споживач, держава здійснює закупівлі товарів та послуг, що необхідні усім гілкам влади – законодавчій, судовій та виконавчій – для здійснення державних функцій.

Схема кругообігу за участі держави подана на рис. 4.3.1.

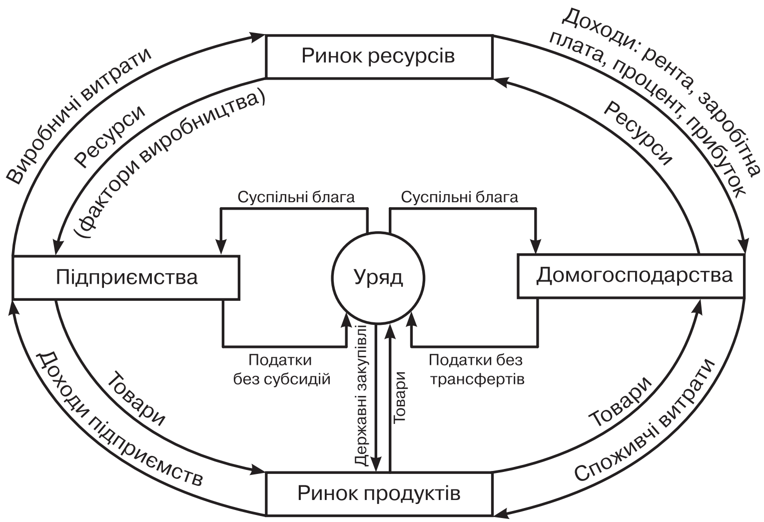


Схема 4.3.1

Економічний кругообіг за участі уряду (держави)

* Базова схема економічного кругообігу у ринковій економіці без участі уряду була розглянута у темі 1.5 підручника Радіонової І.Ф. Економіка (профільний рівень). 10 клас / І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – 10 клас. – С. 70-72.

Пояснення до схеми

- На схемі відображено, що уряд (держава) стягує з домашніх господарств та підприємств податки, одночасно надаючи підприємствам субсидії, а домашнім господарствам – соціальну допомогу (трансферти). Тому, власне, чистим джерелом доходів держави стають податки без субсидій та трансфертів.
- Податки формують матеріальне підґрунтя для створення суспільних благ, користувачами яких стають домашні господарства та підприємства-виробники.
- З доходів держави здійснюються також *державні закупівлі* – видатки на придбання товарів для виконання державних функцій, забезпечення діяльності парламенту, судів, армії, служби безпеки, міністерств тощо. Державні закупівлі визначають попит з боку держави, зміни якого (збільшення або зменшення) стають чинниками стимулювання, або стримування економіки.

7. Невдачі (обмеження) уряду

Невдачі (обмеження) ринку є причиною державного регулювання економіки у раніше розглянутих нами випадках. Але в жодній країні світу уряд автоматично не збільшує суспільну корисність, оскільки існують **невдачі (обмеження) уряду**.

Зв’язок між невдачами (обмеженнями) уряду та невдачами (обмеженнями) ринку показано на схемі 4.3.2.

Невдачі ринку	**Діяльність уряду у відповідь на невдачі ринку**	
Існують невдачі ринку	Існує	***Відсутня***
Відсутні невдачі ринку	Відсутня	***Існує***

Невдачі уряду

Схема 4.3.2

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє, що невдачі уряду пов’язані з невдачами ринку, оскільки потреба у діяльності уряду викликана невдачами ринку.
- Невдачі уряду виявляються у двох випадках:
  - коли його діяльність *відсутня* при наявності потребі у ній;
  - коли діяльність *має місце* при відсутності потреби у ній.

Отже, ***невдачі (обмеження) уряду*** – це прояв хибної реакції уряду на невдачі ринку з огляду на існуючі суспільні потреби.

Наведемо приклади хибної реакції на невдачі ринку.

Приклади відсутності необхідної реакції уряду:

– виробництво сигарет та алкогольних напоїв у достатній мірі не обмежується податками, хоча паління та вживання алкоголю суттєво погіршують здоров'я нації;
– з забруднювачів довкілля – землі, річок, лісів – не стягуються відповідні суспільним втратам штрафи та не обмежується їх руйнівна діяльність, попри втрату природних ресурсів.

Приклади зайвої (надмірної) реакції уряду:

– державне фінансування підготовки в університетах фахівців, попит на яких відсутній;
– надання соціального житла, інших соціальних пільг заможним родинам.

Чим зумовлені невдачі (обмеження) уряду? Є декілька суттєвих причин невдач (обмежень) уряду, виникнення яких не є звичайною випадковістю:

• *Неповна (асиметрична) інформація*

– Зазвичай, приймаючи рішення про надання соціальної допомоги, урядовці виявляються менш поінформованими щодо реальних доходів та майна родин, ніж самі родини. Претенденти на соціальну допомогу зацікавлені у приховуванні інформації про реальні джерела отримання доходів, родинні статки. Особливо актуальною ця проблема стає в країнах зі значною часткою *тіньової економіки*.
– Реакція виробників, діяльність яких пов'язана з екстерналіями, на стимулюючі або обмежуючі заходи уряду не є миттєвою і однозначною. Передбачити те, як виробники відреагують на штрафи, податки, адміністративні обмеження та пільги й субсидії достатньо важко.

• *Інтереси чиновництва, що суперечать інтересам суспільства*

– Реалізація на практиці законів та урядових програм залежить від чиновництва (бюрократії). У країнах зі слабкою демократією та нерозвиненим *громадянським суспільством* інтереси бюрократії часто суперечать інтересам суспільства. А протидія суспільним інтересам виявляється у бюрократичних перепонах – затягуванні прийняття рішень, незрозумілих інструкціях, тривалих узгодженнях тощо.

– Поширеною у багатьох країнах є практика лобіювання інтересів виробників певної продукції, наприклад, тієї, що шкодить здоров'ю та довкіллю. Використовуючи свої зв'язки у чиновницькому середовищі та серед політиків, лобісти домагаються прийняття законів, які не суперечать інтересам суспільства.
- *Зв'язок політичних та економічних процесів*

– Економіка пов'язана з політикою, яка здійснюється циклічно. Політичний цикл триває від одних виборів до інших і передбачає прийняття перед виборами таких економічних рішень, які можуть допомогти уряду залишитися при владі. У цей час економічна доцільність може виявитись другорядною, порівняно з політичною.

Невдачі (обмеження) уряду заважають досягненню максимальної *суспільної корисності*. Негативний вплив може бути обмежений шляхом:
- налагодження системи отримання правдивої інформації та її перевірки;
- прийняття законодавства, що передбачає відповідальність за надання державним органам неправдивої інформації;
- прогнозування реакції економічних суб'єктів на певні урядові рішення;
- демократизації держави, розвитку громадянського суспільства, яке ефективно контролює діяльність урядовців, чиновників, політиків.

Підсумки теми

☑ Існує декілька причин, що обмежують ефективність ринкового розподілу ресурсів за критерієм Парето-ефективності. Це – невдачі (обмеження) ринку, до яких належать:
– згортання конкуренції та посилення монопольної влади виробників;
– поява екстерналій;
– недостатнє виробництво благ з ознаками суспільних;
– несправедливий з огляду інтересів суспільства розподіл доходів.

☑ Діяльність уряду, доповнюючи ринковий розподіл ресурсів, має спрямовуватися на зростання суспільного добробуту. Графічним віддзеркаленням збільшення суспільного добробуту є правостороннє зрушення функції можливих корисностей.

- ☑ Діяльність уряду зі збільшення суспільного добробуту охоплює антимонопольне регулювання, оскільки згортання конкуренції та посилення влади монополії через більші ціни та менші обсяги випуску зменшує загальну корисність.
- ☑ Діяльність уряду в зв’язку з екстерналіями полягає в обмеженні виробництв з негативними екстерналіями та стимулюванні – з позитивними.
- ☑ Для збільшення суспільного добробуту уряд забезпечує виробництво суспільних благ – товарів з ознаками невинятковості та відсутності суперництва у споживанні.
- ☑ Уряд обмежує надмірну нерівність у розподілі доходів у суспільстві через систему податків та соціальної допомоги (трансфертів) й забезпечує досягнення тих принципів соціальної справедливості, які відповідають цінностям суспільства. Зменшення соціальної нерівності може стримувати досягнення більшої економічної ефективності.
- ☑ В системі загального економічного кругообігу уряд реалізує себе як власник, виробник та споживач, впливаючи на рух ресурсів, доходів та витрат у межах усієї національної економіки.
- ☑ Ефективність діяльності уряду зменшується через його невдачі (обмеження). Останні спричиняються браком або викривленням інформації, переважанням інтересів чиновництва (бюрократії) над інтересами суспільства та залежністю економічних рішень уряду від перебігу політичних процесів.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Засвоївши матеріал теми, ви зможете більш об’єктивно оцінювати діяльність уряду та робити висновки з таких суспільно важливих питань:
  - наскільки повно та якісно уряд виконує свої обов’язки;
  - чи не перейдена межа державного втручання в перебіг економічних процесів;
  - що заважає досягненню вищого рівня суспільного добробуту.
- На підставі зроблених висновків ви зможете визначити власну роль у процесі вдосконалення суспільства та досягнення вищого рівня суспільного добробуту.

Контрольні запитання та завдання

1 Використавши криву можливих корисностей, визначте результат посилення невдач (обмежень) уряду. Зробіть відповідні зміни на графіку та поясніть їх економічний зміст.

2 Які вигоди у вигляді додаткового випуску товарів при обмеженні урядом монополії матиме суспільство, якщо відомо таке. Граничні витрати = 2. Функція граничної виручки (MR) описується рівнянням: $Q = 5 - 1{,}5P$, а функція попиту – рівнянням $Q = 7 - 1{,}2P$. Скористайтеся для вирішення задачі графіком (графік 4.3.2).

3 Охарактеризуйте вигоди та визначте третіх осіб, які їх матимуть, при позитивних екстерналіях у таких випадках:
- пасіка фермера, що виробляє мед на продаж, розміщена біля ділянки з плодово – ягідними культурами іншого фермера;
- серед фахівців, які власним коштом отримали другу вищу освіту, значно менша частка тих, хто довгий час не має роботи та отримує допомогу в Державній службі зайнятості.

4 З наведеного переліку благ назвіть ті, які мають ознаки суспільних і поясніть зміст відсутності суперництва та виключення у кожному з випадків:
- смачна їжа у ресторані;
- освітлення вулиць міста вночі;
- модний сучасний одяг;
- перегляд цікавого кінофільму в сучасному кінотеатрі;
- дамба, що захищає місто під час повеней;
- світлофори, дорожні знаки та розмітка доріг;
- пам'ятник засновникам міста на одній з площ.

5 Розрахуйте коефіцієнт диференціації доходів громадян країни та визначте, що має робити уряд – сприяти зменшенню чи збільшенню диференціації доходів. Валовий національний продукт = 1400 одиниць. Дохід усього населення країни без найбагатшої групи, становить 700 одиниць. Дохід найбіднішої групи населення 50 одиниць.

Що далі?

Як визначити попит на суспільні блага – товари суспільного споживання? Зрозуміло, що окремі споживачі безпосередньо не купують безпеку, оборону країни, освітлення та прибирання вулиць, дороги, навігаційні споруди тощо. Але громадяни сплачують податки, фінансуючи виробництво цих благ. Тому питання оцінювання попиту на них є обґрунтованим.

Нехай, наприклад, усі доходи, які мають громадяни, складають величину Y. Витрати на товари приватного споживання – C, кількість товарів суспільного споживання – Q_G, а податок, що припадає на кожну одиницю суспільного блага, – t_G. Фактично, t_G є ціною, сплаченою за кожну одиницю суспільного блага.

Врахувавши, що сукупні доходи безпосередньо спрямовуються на товари приватного споживання та опосередковано (через сплату податків) – на суспільні блага, ми можемо записати формулу, яка віддзеркалює розподіл доходів:

$$C + t_G \times Q_G = Y.$$

Звідси, попит на товари суспільного споживання можна представити у такий спосіб: $Q_G = \dfrac{Y - C}{t_G}$.

З формули випливає, що попит на товари суспільного споживання буде більшим при вищих доходах (Y) і меншій ціні, яку доводиться платити у вигляді податку за кожну одиницю суспільного блага (t_G).

Тема 4.4. Фінансове регулювання економіки. Державний бюджет

Державне регулювання економіки не обмежується лише підтриманням конкуренції та створенням суспільних благ, регулюванням екстерналій та перерозподілом доходів між верствами суспільства. Важливим завданням уряду є стимулювання економіки в періоди економічних спадів та стримування надмірно швидкого зростання при стрімких підйомах. Для цього використовуються методи фінансового регулювання, або, іншими словами, – фінансова (податково-бюджетна) політика.

Фінансова (податково-бюджетна) політика найбільш очевидно виявляє свою дієвість під час виходу з економічних криз. Це вкотре було підтверджено розвиненими країнами при виході з кризи 2008-2009 рр.

Зміст, інструменти (засоби) фінансового регулювання економіки, проблеми, з якими стикаються уряди країн, використовуючи ці інструменти, пояснено у цій темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- що таке фінансове регулювання економіки;
- які елементи охоплює податкова система країни та як стягуються податки;
- з якою метою застосовуються податкові пільги;
- чому державний бюджет стає дефіцитним;
- як між собою пов'язані дефіцитний державний бюджет і державний борг.

Логіка теми

Фінансове регулювання економіки урядом	→	Податки як інструмент державного регулювання	→	Основні елементи податкової системи країни	→	Державний бюджет та особливості його балансування	→	Державний борг та його зв'язок з дефіцитом державного бюджету

1. Фінансова політика уряду та регулювання національної економіки

Фінансове регулювання економіки урядом країни передбачає здійснення фінансової (податково-бюджетної) політики.

Фінансова (податково-бюджетна) ***політика*** спрямована на досягнення певних цілей (мети) та передбачає використання особливих інструментів (засоби). Схематично це може бути подано так (рис. 4.4.1).

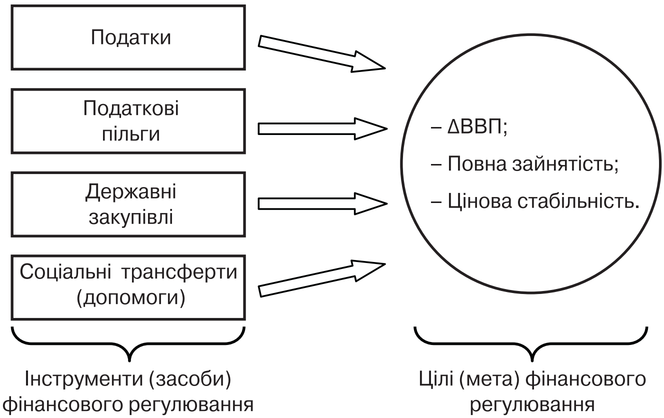


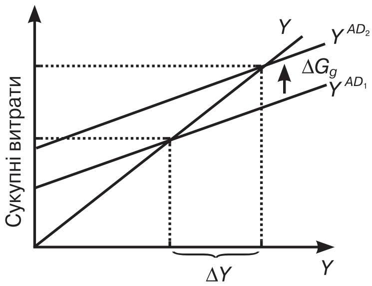
Рис. 4.4.1

Зміст фінансового регулювання економіки

Пояснення до схеми

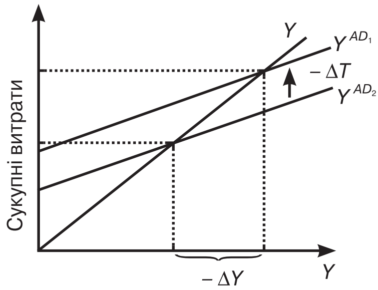
- Схема відображає, що основними *цілями* фінансового регулювання є досягнення необхідних змін обсягів ВВП, повної (на рівні природного безробіття) зайнятості та стабільності цін.
- Як ***інструменти фінансового регулювання*** використовуються податки, податкові пільги, державні закупівлі товарів, соціальна допомога малозабезпеченим та незахищеним верствам населення.
- Податки та податкові пільги стосуються наповнення державного бюджету, натомість, державні закупівлі та соціальні трансферти – його використання.

Найбільша дієвість (результативність) фінансового регулювання виявляється при виході економіки з кризи. У цей час уряди можуть збільшувати державні закупівлі, зменшувати податкове навантаження на платників тощо. Це збільшує сукупні витрати та сукупний попит Y^{AD}. Наслідки такого регулювання ілюстровано на графіках 4.4.1, 4.4.2.



Графік 4.4.1

Наслідки збільшення державних закупівель



Графік 4.4.2

Наслідки зменшення податкового навантаження

Пояснення до графіків

- На обох графіках ілюстровано зростання сукупного випуску (Y) внаслідок збільшення сукупних витрат (Y^{AD}). Отже, йдеться про стимулювання урядом національної економіки при використанні фінансових інструментів.
- На першому графіку відображено, що збільшення сукупних витрат досягнуто за рахунок зростання державних закупівель ($+\Delta G_g$), а на другому – за рахунок зменшення податкового навантаження на платників податків ($-\Delta T$).

2. Податки

Важливим елементом фінансового регулювання економіки є податки.

У процесі стягування податків з платників важливо не лише наповнити державний бюджет необхідними коштами, а й зробити це у такий спосіб, щоб платники *не втратили зацікавленості* у продуктивній діяльності, у легальному веденні бізнесу та отриманні доходів.

Питання з «*кого*», «*скільки*» та «*як*» стягувати податки визначаються податковою системою країни.

Податкова система країни передбачає існування певних видів податків, правил їх збирання та органів влади, що забезпечують дотримання цих правил.

Податками називаються обов'язкові відрахування, які держава отримує з економічних суб'єктів у бюджет. Податки стягуються з різних економічних суб'єктів за різними ставками, принципами, мають різне призначення і виконують різні функції.

Питання «*з кого стягувати податки*», вирішується визначенням ***суб'єктів оподаткування***, або іншими словами, – платників податків. Суб'єктами оподаткування стають:

– власники доходів – фізичні (домогосподарства) та юридичні (підприємства, організації, установи) особи;
– власники майна (землі, інших засобів виробництва та нерухомості);
– споживачі товарів і послуг.

Безпосередньо ***об'єктом оподаткування*** – тим, з чого (з якої бази) платник сплачує податок – може ставати:

– заробітна плата;
– дохід від підприємницької діяльності;
– проценти, одержані за банківськими депозитами або цінними паперами;
– корпоративний прибуток (прибуток підприємств);
– фонд заробітної плати;
– майно;
– реалізація товарів тощо.

3. Податкова система країни

Кожна країна має відмінності у податковій системі, що охоплює різні види податків та податкових пільг. Типовими (найбільш поширеними) є такі види податків:

• ***Особистий прибутковий податок, або податок з фізичних осіб.***

Платниками податку є фізичні особи – наймані працівники та підприємці. Об'єктом оподаткування стає заробітна плата найманих працівників та особисті доходи підприємців, одержані за виконувані ними функції управління бізнесом.

• ***Податок на прибуток корпорацій, або податок на прибуток підприємств.***

Платниками цього податку є юридичні особи – підприємства, установи. Об'єктом оподаткування стає прибуток корпорації (підприємства) незалежно від сфери діяльності, у якій він отриманий.

• ***Податок на майно або капітал.***

Платниками цього податку стають власники майна та капіталу – землі, будинків, транспортних засобів, будівель, споруд, устаткування тощо. Податок виконує *перерозподільну функцію*, оскільки дає можливість поповнювати державний бюджет за рахунок доходів багатших

громадян – власників майна та капіталу. Відтак, створюється джерело для соціальних виплат біднішим верствам суспільства.

- ***Акциз.***

Є податком на споживання, що стягується у момент придбання певного товару і передбачає фактичне вилучення частини доходу споживача. Акциз стає частиною ціни (відсотком ціни) не всіх, а лише деяких, так званих, «підакцизних» товарів. Зазвичай, такими товарами є горілчані вироби, цигарки, ювелірні вироби тощо. Перелік таких товарів визначається урядом.

- ***Податок на додану вартість (ПДВ).***

Сплачується з усіх товарів, тому його називають універсальним акцизом. Оскільки ПДВ закладається у ціну товарів, що купуються кінцевими споживачами, то саме вони стають фактичними платниками цього податку. Продавці, як правило, зазначають у товарних чеках та цінниках дві ціни – без ПДВ та з ПДВ, намагаючись підкреслити цим те, що саме податок на додану вартість збільшує ціну для споживача.

- ***Податок (податки) по соціальному страхуванню.***

Стягується з метою формування фондів соціального страхування. Є страховим внеском, що визначається планами обов'язкового пенсійного, медичного, на випадок безробіття тощо страхування. Платниками податку стають і підприємці, і наймані працівники.

- ***Мито.***

Це, зазвичай, податок на товари, що імпортуються, але іноді встановлюється й на експортовані товари. Платниками імпортного мита стають підприємці, що ввозять товар з-за кордону, тому він може виконувати функцію захисту вітчизняних виробників від конкуренції іноземних. Але імпортне мито, що робить імпортовані товари дорожчими, зрештою, сплачує кінцевий споживач імпортованого товару.

За Податковим кодексом України, що почав діяти з 1 січня 2011 р., з українських платників стягуються такі основні податки:

- податок на доходи з фізичних осіб;
- податок на прибуток підприємств;
- податок на додану вартість;
- акцизний податок;
- мито;
- плата за землю;
- екологічний податок;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва;

– єдиний соціальний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування.

Питання *«скільки стягувати податку»*, вирішується при встановленні податкової ставки.

Податкова ставка – це співвідношення між вилученою у вигляді податку частиною доходу та загальною величиною доходу (майна), що оподатковується. Наприклад, податкова ставка 20% при оподаткованому доході у 2000 грошових одиниць означає, що 400 одиниць має бути сплачено державі.

Зв’язок між податковою ставкою (t_1), стягнутою величиною податку (T_1) та доходом (Inc) відображає формула:

$$t_1 = \frac{T_1}{Inc} \times 100\%.$$

Саме на величину сплачених державі податків зменшується дохід у розпорядженні кожного платника податку. Зокрема, у розглянутому нами прикладі дохід у розпорядженні платника становитиме 1600 одиниць (1600 = 2000 – 400).

Кількісні значення податкових ставок для різних податків фіксуються у податковому законодавстві. Знаючи податкові ставки та прогнозуючи доходи, можна передбачати надходження до бюджету.

За сучасним законодавством України, діють такі податкові ставки за основними податками:

Вид податку	***Податкова ставка***
Податок з доходів фізичних осіб:	***15%*** від суми, що не перевищує 9220 грн., ***17%*** від суми, що перевищує 9220 грн.
Податок на прибуток підприємств:	***21%*** у 2012 р., ***19%*** у 2013 р., ***16%*** у 2014 р.
Податок на додану вартість:	***20%*** у 2011 – 2013 рр., ***17%*** у 2014 р.

4. Використання фінансових інструментів для стимулювання (стримування) економіки

Питання, *як стягувати податки*, є важливим з огляду на цілі, які визначає суспільство та уряд, що покликаний втілювати суспільні інтереси.

Використовуючи податки, можна досягати альтернативних (протилежних) цілей:

– зменшення диференціації у розподілі доходів або її збільшення;
– стимулювання економічного зростання або його стримування.

Для зменшення диференціації у розподілі доходів використовується ***прогресивне оподаткування***.

За прогресивного оподаткування при збільшенні доходу збільшується і податкова ставка. Інший принцип втілює *пропорційне оподаткування* доходів, при якому усі доходи оподатковуються за однаковою ставкою.

Прогресивні ставки прибуткового податку з громадян застосовуються у більшості європейських країн. Зокрема, до *найвищих* доходів (таких, що перевищують визначену у кожній країні межу) можуть застосовуватися такі ставки: у Німеччині – 45%, у Франції та Великій Британії – 50%, у Нідерландах – 52%.

Елементи прогресивного оподаткування з незначною диференціацією податкових ставок при стягненні податку з фізичних осіб використовуються й в Україні. Ставка у 15% застосовується для доходів, що не перевищують 9220 грн., а для більш високих доходів діє ставка у 17%.

Приклад. Найманий працівник отримав заробітну плату у розмірі 11237 грн., з яких 17 грн. становить неоподатковуваний мінімум заробітної плати. Як нараховуватиметься податок з доходу фізичної особи у 11220 грн. при прогресивному оподаткуванні?

Частина зарплати у розмірі 9220 грн. оподатковуватиметься за ставкою 15% ($9220 \times 0,15 = 1383$ грн.), а частина, що перевищує цю межу і становить 2000 грн. ($11220 - 9220 = 2000$) – за ставкою 17% ($2000 \times 0,17 = 340$ грн). Загальний податок становитиме 1723 грн ($1383 + 340 = 1723$).

Для стимулювання економічного зростання використовується зменшення ставки оподаткування прибутку корпорацій (підприємств). Зрозуміло, що за меншої частки податку, стягнутого державою, підприємці мають більші можливості інвестування у розширення виробництва.

Зменшення ставки оподаткування прибутку корпорацій стало визначальною рисою податкових реформ європейських країн у 2000-х рр. Зокрема, у Чехії відбулося зниження ставки з 35% до 21%, у Словаччині – з 40% до 19%, у Польщі – з 34% до 19%, у Литві – з 29% до 19%.

В Україні діючим законодавством передбачено скорочення упродовж 2012 – 2014 рр. ставки податку на прибуток підприємств з 21% до 16%.

Податки взагалі та податок на прибуток, зокрема, є важливим елементом середовища, у якому працюють підприємці. Привабливість або непривабливість країни для ведення бізнесу визначається за такими показниками стягненням податків, як кількість податкових платежів, частка прибутку, що сплачується у вигляді податку. У міжнародному рейтингу «Сплата податків – 2010» Україна, на жаль, займала одне з останніх (181-е) місць у світі. Зокрема, цим і зумовлювалася необхідність прийняття у 2011 р. нового Податкового кодексу України.

Для зменшення диференціації у розподілі доходів та для стимулювання економічного зростання можуть використовуватися податкові пільги.

Податкова пільга – це перевага, що надається окремим платникам податків. Вона може втілюватися у різних формах, а саме:

- зменшенні об’єкта (бази) оподаткування;
- застосуванні нижчих податкових ставок;
- використанні деякими платниками спрощеної системи сплати податків, обліку та звітності.

Зазвичай, податкові пільги використовуються з метою підтримки певних соціальних прошарків суспільства або певних груп виробників. Типовими податковими пільгами є такі:

Неоподатковуваний мінімум заробітної плати – стандартна знижка на оподатковувану зарплату з урахуванням прожиткового мінімуму та наявності непрацездатних членів родини, що перебувають на утриманні працюючих осіб – дітей, осіб похилого віку.

Капітальні знижки – щорічні зменшення оподаткованого прибутку на частину, що отримана з використанням устаткування, яке передбачає енергозберігаючі та екологічно чисті технології.

Податковий кредит – зменшення суми оподатковуваного прибутку на величину інвестицій в інновації та видатків на науково-дослідні та конструкторські розробки.

Соціальні знижки – зменшення оподатковуваного прибутку підприємства на величину витрат, що забезпечують здійснення соціальних програм, наприклад, працевлаштування молоді, створення додаткових робочих місць для людей з обмеженими можливостями тощо.

Прискорена амортизація – швидше, ніж звичайне, відтворення технічно досконалішого обладнання та устаткування шляхом включення його вартості у витрати впродовж *коротшого часу*. Це дає змогу зменшити суму оподаткованого прибутку.

Податкові пільги призначені для використання у якості стимулу до певної діяльності, прогресивних змін виробництва або у якості засобу

соціальної підтримки певних верств. У цьому полягає їх прогресивна роль. Водночас, застосування податкових пільг означає втрату частини доходів державного бюджету. Якщо вибір урядом платників, до яких застосовуються податкові пільги, є хибним, то суспільство втрачає більше, ніж набуває внаслідок їх застосування.

До прийняття Податкового кодексу в Україні існували *сотні* податкових пільг, а бюджет через це втрачав до 10% усіх надходжень. Сьогодні українським законодавством передбачені податкові пільги, що спрямовують підприємців на вдосконалення технологій виробництва та передбачають підтримку малого бізнесу. До них, зокрема, належать:

- звільнення від оподаткування 80% прибутку, отриманого від продажу енергозберігаючих товарів власного виробництва промислового призначення;
- звільнення від оподаткування 50% прибутку, отриманого від здійснення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів;
- запровадження на 5 років *нульової* ставки оподаткування прибутку для новостворених суб'єктів господарювання, підприємств зі щорічним обсягом доходів до 3 млн грн. та тих, на яких зайнято до 20 працівників.

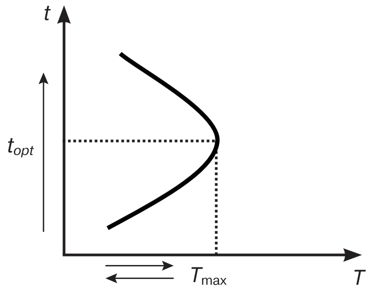
Стимулювати або стримувати економіку уряд може не лише через податки та податкові пільги, а й при використанні інших фінансових інструментів – державних закупівель та соціальних трансфертів.

Державні закупівлі – це видатки уряду на придбання речей та послуг за кошти державного бюджету. Бюджетне фінансування витрат гарантує виробництво необхідних країні техніки та устаткування, формування запасів стратегічних товарів (зерна, нафти, газу тощо). Зазвичай для здійснення державних закупівель уряд проводить конкурси (тендери), обираючи продавців, що пропонують кращу якість товарів за меншої ціни. Збільшення державних закупівель спричиняє пожвавлення виробництва у масштабах усієї економіки.

Соціальні трансферти – це різні види допомоги у грошовій або речовій формі, яку отримують громадяни країни. Один з видів такої допомоги – виплати з безробіття. Громадяни можуть також отримувати соціальну допомогу на дітей, непрацездатних членів родини, для відшкодування частини комунальних платежів тощо. Зростання обсягів такої допомоги збільшує дохід у розпорядженні громадян країни та стимулює сукупний попит.

5. Доцільна межа податкового навантаження

Будь-яка ставка оподаткування віддзеркалює податкове навантаження на платника. Воно стає меншим при нижчих ставках та більшим при вищих. Необхідність дотримання розумної (доцільної) межі у податковому навантаженні на платників та можливість перетворення податків на доходи у гальмо економічного розвитку ілюструють з використанням моделі **кривої Лафера** (графік 4.4.3).



Графік 4.4.3

Крива Лафера

Пояснення до графіка

- На графіку показано, що зв'язок між надходженнями до бюджету (T) та величиною податкової ставки (t) лише до певного значення цієї ставки (t_{opt}) буває *прямим*: надходження зростають зі збільшенням податкової ставки.
- Оптимальному значенню податкової ставки (t_{opt}) відповідає максимальне наповнення бюджету податками (T_{max}).
- Після досягнення значення t_{opt} подальше зростання податкової ставки спричинятиме лише зменшення надходжень до бюджету. Тому відбуватиметься зворотній рух у податкових надходженнях: від T_{max} в напрямку до 0.

Явище зменшення надходжень до бюджету при збільшенні податкового навантаження понад t_{opt} пояснюють зменшенням стимулів до діяльності, згортанням виробництва, «втечею» частини виробників у *тіньову економіку*. Усе це скорочує загальну базу оподаткування – доходи, з яких сплачуються податки. Оптимальною, виходячи з досвіду оподаткування, вважається ставка, що, приблизно, становить *третину* (33 – 35%) загальних доходів.

6. Державний бюджет

Податки, державні закупівлі, соціальні трансферти є важливими елементами державного бюджету.

Державний бюджет – це головний фінансовий документ країни, у якому відображені джерела державних ресурсів (доходи) та напрямки їх використання (видатки).

Розрізняють *бюджет центральних органів* державної влади, місцеві бюджети *органів місцевої влади* та зведений державний бюджет. *Зведений бюджет* охоплює центральний та місцеві бюджети.

Необхідність розмежування державного (центрального) та місцевих (районних, міських, селищних та сільських рад) бюджетів пов'язана з тим, що, по-перше, вони формуються з різних джерел, зокрема з різних податків. По-друге, зібрані кошти спрямовуються на різні видатки згідно повноважень різних рівнів державної влади. Наприклад, типовим для бюджетних систем різних країн є зосередження у місцевих бюджетах податків з майна та нерухомості та використання значної частини коштів місцевих бюджетів на освітні, медичні та культурні заклади, розташовані в межах певної територіальної громади.

За діючим в Україні податковим законодавством, джерелом доходів місцевих бюджетів є такі податки та збори:

– податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
– єдиний податок з малих підприємців;
– збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності;
– збір за паркування транспортних засобів;
– туристичний збір.

Спрощена форма *зведеного державного бюджету* подана в таблиці (рис. 4.4.1). У ній відображена укрупнена (без деталізації) структура доходів та видатків, яка є суттєвою при макроекономічному аналізі.

Таблиця 4.4.1

Доходи (T*)	***Видатки (G)***
• податкові; • неподаткові; • інші доходи бюджету	• державні закупівлі товарів та послуг; • державні інвестиції; • соціальні трансферти; • витрати з обслуговування державного боргу

Державний бюджет

Пояснення до таблиці:

Таблиця віддзеркалює три групи джерел доходів державного бюджету – податкові (T_T), неподаткові (T_N) та інші доходи (T_d) й чотири

групи видатків – державні закупівлі (G_C), державні інвестиції (G_I), соціальні трансферти (TR), витрати з обслуговування державного боргу (iD).

- Податкові надходження до бюджету охоплюють відрахування за всіма розглянутими нами раніше та іншими податками, які стягує держава.
- Неподаткові надходження формуються доходами державних установ та організацій, доходами від продажу державного майна та від операцій з капіталом, що належить державі.
- Інші доходи бюджету формуються офіційними трансфертами від урядів зарубіжних країн та цільовими фондами.
- Державні закупівлі товарів та послуг забезпечують діяльність урядових установ, державних освітніх, медичних, культурних, наукових закладів, армії, судів, митниці тощо.
- Державні інвестиції – це капіталовкладення у розвиток тих галузей або окремих підприємств, які фінансуються (підтримуються) державою. Зазвичай, такими є галузі виробничої інфраструктури – автомобільні дороги, залізниці, аеропорти тощо.
- Трансферти охоплюють різні види соціальної допомоги, яку уряд надає безробітним, малозабезпеченим, непрацездатним громадянам.
- Витрати з обслуговування державного боргу передбачають щорічне повернення певної частини державного боргу та виплати відсотків за боргом.

Для державного бюджету можуть бути записані дві макроекономічні тотожності (два рівняння), а саме:

$T^* = T_T + T_N + T_d$ – рівняння доходної частини бюджету;

$G^* = G_C + G_I + TR + iD$ – рівняння видаткової частини бюджету.

7. Дефіцит державного бюджету та державний борг

Тотожність $T^* = G^*$, яка відображає те, що держава витрачає рівно стільки, скільки отримує до бюджету, справджується не завжди. У більшості випадків співвідношення доходів та видатків державного бюджету описуються нерівностями:

$T^* > G^*$ – ***профіцитний бюджет***

$T^* < G^*$ – ***дефіцитний бюджет***

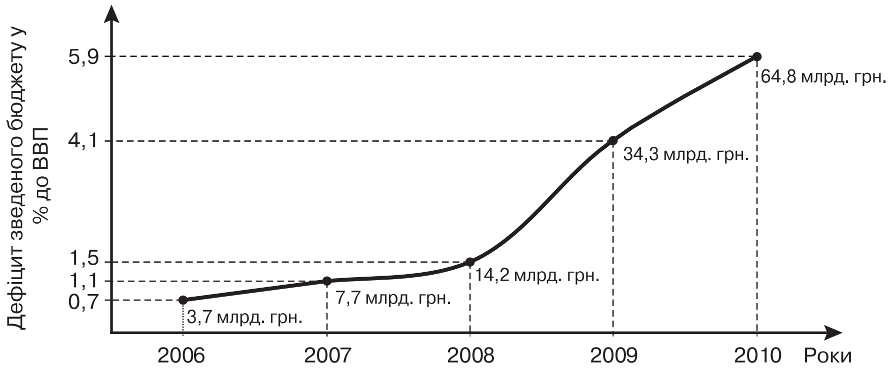
Дефіцит (профіцит) бюджету оцінюється не за абсолютними показниками розходження доходів та видатків бюджету (наприклад, у

грн.), а у відносних показниках – відсотках до ВВП. Зокрема, дефіцит бюджету певного року оцінюється за формулою:

$$Def = \frac{G^* - T^*}{Y} \times 100\%.$$

Небезпечним для національної економіки вважається наближення дефіциту бюджету до межі у 3% ВВП та її перевищення.

Абсолютні та відносні (у % до ВВП) значення дефіциту українського зведеного бюджету, за даними Міністерства фінансів України, подані на графіку 4.4.4.



Графік 4.4.4

Абсолютні та відносні показники дефіциту державного бюджету України

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє постійне збільшення дефіциту бюджету в українській економіці в абсолютних (грн.) та відносних (% до ВВП) показниках.
- Найбільше відносне збільшення дефіциту припало на кризовий 2009 р., коли була значно перевищена його безпечна межа у 3% ВВП.

Загалом, ставлення до дефіциту бюджету, який зберігається в економіці довгий час та значно відхиляється від безпечних меж, є *негативним*. Зокрема тому, що при тривалому дефіциті, зазвичай, зростає інфляція. Але з 30-х років XX ст. в економічній науці утвердився погляд, що державний бюджет не обов'язково має бути збалансований по

доходах і видатках *щороку*. Дефіцит бюджету є природним *при кризовому спаді* виробництва, коли зменшуються податкові надходження через скорочення доходів платників, а уряд змушений стимулювати економіку додатковими витратами. Натомість, у період піднесення економіки природним стає *профіцит* – перевищення надходжень над видатками. При такому чергування дефіцити періодів спадів мали б відшкодовуватися за рахунок профіцитів періодів підйомів. На жаль, це відбувається не завжди. Тому типовим явищем для більшості економік світу став **державний борг**.

Уряд залучає боргові кошти для фінансування дефіцитів державних бюджетів, випускаючи в обіг (емітуючи) державні цінні папери. Ними можуть бути державні облігації, бони, ощадні векселі тощо.

Державні цінні папери не лише засвідчують зобов'язання держави повернути борг, а й право їх власника отримувати дохід за цими паперами.

У якості джерел фінансування дефіциту бюджету використовуються внутрішні запозичення уряду у власних громадян – *внутрішній державний борг*, та зовнішні запозичення в іноземців – *зовнішнього державного боргу*.

Між дефіцитом державного бюджету та державним боргом існує взаємний зв'язок (рис. 4.4.2).

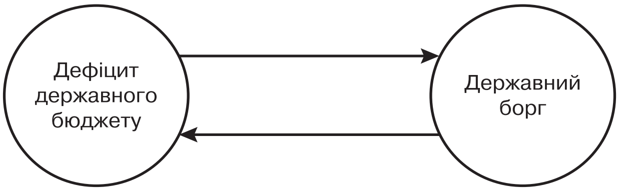


Рис. 4.4.2

Зв'язок дефіциту державного бюджету та боргу

Пояснення до рисунка

- Рисунок ілюструє, що між дефіцитом та боргом існує прямий зв'язок, оскільки борг використовується як джерело фінансування дефіциту бюджету. Це можна відобразити рівнянням $G^* - T^* = \Delta D$ (ΔD – збільшення державного боргу).
- Водночас, існує й обернений зв'язок між боргом та дефіцитом, оскільки витрати з обслуговування боргу стають частиною видатків бюджету. Це відображає рівняння структури видатків державного бюджету: $G^* = G_c + G_I + TR + iD.$

Зв'язок між дефіцитом бюджету та державним боргом може перетворитися на «замкнене коло», що створює загрозу стабільності національної економіки. Таке трапляється у випадках, коли уряд не обмежує видатків бюджету, включно з витратами на обслуговування боргу, та не стимулює збільшення надходжень до бюджету.

Проблема надмірного державного боргу на початку XXI ст. стала загальною, у тому сенсі, що вона однаково стосується країн з різним рівнем розвитку. Про це, зокрема, свідчить перелік десятьох країн світу, яким у 2011 р. найбільше загрожував дефолт – визнання нездатності повернути борги. Серед таких країн були:

1. Венесуела.
2. Греція.
3. Аргентина.
4. Ірландія.
5. Португалія.
6. Україна.
7. ОАЕ.
8. Єгипет.
9. В'єтнам.
10. Ліван.

Належність України до країн, що знаходяться в стані боргової кризи (6-е місце в наведеному рейтингу країн із загрозою дефолту), визначалося високими темпами зростання боргу (рис. 4.4.3).

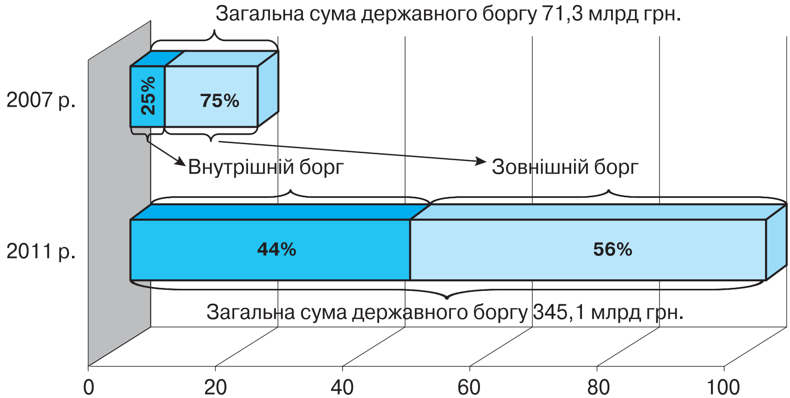


Рис. 4.4.3

Обсяг та структура державного боргу України

Пояснення до рисунка:

Рисунок ілюструє зростання упродовж чотирьох років державного боргу України в 4,8 рази та зміну структури боргу, що відбулася за рахунок збільшення частки *внутрішнього* боргу та скорочення зовнішнього.

Існування державного боргу навіть у безпечних межах тягне за собою певні соціальні наслідки, які має враховувати уряд, регулюючи економіку фінансовими інструментами:

Перший наслідок – поглиблення суперечністі між багатшими та біднішими верствами суспільства. Вона пов'язана з тим, що: тягар державного боргу несуть всі громадяни – платники податків, а вигоди дістаються лише найзаможнішим, що стають власниками державних цінних паперів

Другий наслідок – поглиблення суперечністі між різними поколіннями. Суперечність полягає у тому, що державний борг, який виникає з вини одного покоління, лягає тягарем на плечі наступних поколінь, що змушені його повертати, сплачуючи більші податки.

Підсумки теми

- ☑ Фінансова політика уряду (фінансове регулювання економіки) має за мету досягнення певних темпів економічного зростання, зменшення безробіття до природного рівня та забезпечення стабільного й низького темпу інфляції. Вона передбачає застосування таких інструментів, як податки, податкові пільги, державні закупівлі та соціальні трансферти.
- ☑ Збільшення державних витрат та зменшення податкового навантаження зумовлює зростання сукупного попиту (сукупних витрат) і може застосовуватися для стимулювання економіки при виході з економічної кризи.
- ☑ Кожна країна має особливу податкову систему, що охоплює різні види податків, правила їх стягнення та структуру податкових органів. Нею визначаються також суб'єкти, об'єкти оподаткування, податкові ставки та податкові пільги.
- ☑ Податкові системи більшості країн передбачають стягнення таких податків, як особистий прибутковий (з фізичних осіб), на прибуток корпорацій (підприємств), на майно та капітал, акциз, податок на додану вартість, мито.
- ☑ Податкові ставки дають відповідь на питання, яка частина доходів має бути стягнута за кожним податком, та визначаються за формулою $t_1 = \frac{T_1}{Inc} \times 100\%$. При прогресивному оподаткуванні ставка податку зростає зі збільшенням доходу, при пропорційному – залишається незмінною.

- ☑ Зменшення податкових ставок та застосування податкових пільг може мати на економіку в цілому та окремих економічних суб'єктів стимулюючий вплив. До типових податкових пільг належить неоподатковуваний мінімум заробітної плати, капітальні та соціальні знижки, прискорена амортизація, спрощена система оподаткування та ведення бухгалтерського обліку.
- ☑ Стимулюючий вплив на економіку в період кризового спаду має зростання обсягу державних закупівель та збільшення соціальних трансфертів.
- ☑ Існує межа у зростанні ставки оподаткування доходів з метою збільшення надходжень до державного бюджету. Існування цієї межі ілюструють з використанням моделі кривої Лафера.
- ☑ Державний бюджет – фінансовий документ країни, у якому відображаються усі доходи та видатки держави. Доходи поділяються на три великі групи – податкові, неподаткові та інші, а видатки – на чотири – державні закупівлі товарів та послуг, державні інвестиції, соціальні трансферти та витрати з обслуговування державного боргу.
- ☑ Державний бюджет може бути збалансований з нульовим ($T^* = G^*$), додатнім при профіциті ($T^* > G^*$), та від'ємним при дефіциті ($T^* < G^*$) сальдо. При дефіциті бюджету як джерело фінансування надлишку витрат над доходами бюджету може використовуватися державний борг. Зв'язок між дефіцитом бюджету та державним боргом відображають два рівняння: $G^* - T^* = \Delta D$ та $G^* = G_C + G_I + TR + iD$.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Після вивчення цієї теми має змінитись ваше ставлення до податків, якщо воно було раніше негативним. Тепер ви сприйматимете їх не лише як тягар, що покладається на громадян державою, але й як суспільно корисне явище.
- Ви мали зрозуміти механізм сплати податків і, знаючи розмір власних заробітків та існуючі податкові ставки, зможете перевірити, чи правильно нараховані податки.
- Знання всіх видів податків, які має сплачувати громадянин, допоможе вам у спілкуванні з представниками податкових органів.
- Знаючи причини та наслідки появи дефіциту бюджету, ви зможете критично оцінити ті політичні програми, які передбачають збільшення соціальних витрат, але не містять рекомендацій щодо збільшення доходів бюджету.

Контрольні запитання та завдання

1 Прочитавши матеріал теми, що стосується податків, заповніть таблицю, відобразивши у ній всі податки, які згадуються.

Вид податку	Суб'єкт оподаткування	Об'єкт оподаткування	Можливі податкові ставки	Як може застосовуватися для стимулювання (стримування) економіки
1) ... 2)				

2 Визначте обсяг інвестицій підприємця з власного прибутку до та після зменшення ставки оподаткування з 25% до 19%. Обсяг одержаного підприємцем прибутку становить 30 одиниць. Зв'язок між інвестиціями (I) та прибутком після оподаткування (Pr_N) описується рівнянням $I = 1{,}4 + s'\,Pr_N$ (s' – схильність до заощаджень, що становить 0,12). Зробіть висновки.

3 Чи відповідала логіці кривої Лафера економічна ситація в Україні, якщо податкові надходження до бюджету були такими, як відображено у таблиці? Який показник слід розрахувати за даними таблиці у відповідні роки, щоб дати вірну відповідь на питання?

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Податкові надходження до бюджету (млрд. грн.)	98,0	125,7	161,3	227,2	208,0	234,5
ВВП (млрд. грн)	441,4	544,2	720,7	948,1	913,3	1094,6
?						

4 Визначте обсяг ВВП, за якого бюджет буде зведено з нульовим сальдо ($T^* = G^*$), якщо рівняння доходів бюджету $T^* = 15 + 0{,}2Y$, а рівняння видатків $G^* = 85 + 0{,}15Y$ (Y – обсяг ВВП). Яким (профіцитним чи дефіцитним) буде державний бюджет за обсягу ВВП у 180 одиниць?

5 На якому етапі економічного циклу – при підйомі чи при спаді – зростання державного боргу виглядає закономірним. Обґрунтуйте свою думку, спираючись на матеріал цієї теми. Як можна оцінити політику уряду у фінансовій сфері, якщо збільшується державний борг при економічному піднесенні?

Що далі?

Для національної економіки важливим є не лише дотримання безпечної межі державного боргу у ВВП (вона визначається як 60% ВВП), а й не допускати *зростання боргу*. Адже зрозуміло, що при неконтрольованому зростанні боргу понад безпечну межу економіка рухається у бік дефолту. *Дефолт* – борговий крах, який означає неможливість повернення державою своїх боргів та її перетворення у безнадійного боржника.

Приріст боргу визначається дефіцитом бюджету, витратами з обслуговування боргу та темпами економічного зростання. Формула, яка описує зв'язок згаданих величин, має такий вид:

$$\Delta b = d + b(r - g_Y),$$

де Δb, b – відповідно, приріст частки боргу у ВВП та частка боргу у ВВП, d – частка дефіциту бюджету у ВВП, r – витрати з обслуговування боргу, або відсотки за боргом, g_Y – темп економічного зростання.

З наведеного рівняння випливає важливий для управління державним боргом висновок. Якщо витрати з обслуговування боргу будуть більшими, ніж темп економічного зростання ($r > g_Y$), то борг зростатиме. Якщо ж, навпаки, темп економічного зростання перевищуватиме витрати з обслуговування боргу ($g_Y > r$), то його частка у ВВП скорочуватиметься. Виходячи з цього можна сформулювати достатньо просте правило: при вирішенні питання, чи доцільно уряду брати в борг, треба передбачати, яким темпом зростатиме національна економіка надалі.

Тема 4.5. Грошове регулювання економіки. Стійкість національних грошей

Регулювання національної економіки як цілого може здійснюватися не лише з використанням інструментів фінансової (податково – бюджетної), а й грошової політики. Попри спрямованість на ті ж цілі, що й при фінансовому регулюванні, грошове регулювання має суттєві особливості. Про зміст грошового регулювання національної економіки, проблеми, з якими стикається уряд, регулюючи економіку грошовими інструментами йтиметься у цій темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- з використанням яких інструментів центральний банк країни, що діє від імені уряду, досягає визначених цілей;
- під впливом яких чинників формується рівновага грошового ринку;
- що таке грошовий мультиплікатор;
- як побудовані банківські системи різних країн: чим вони відрізняються та що мають спільного;
- якими і чому можуть бути наслідки грошового регулювання національної економіки;
- які особливості має грошова сфера в українській економіці.

Логіка теми

Цілі та засоби грошового регулювання → Стійкість національних грошей та рівновага грошового ринку → Банківська система країни → Можливі наслідки регулювання економіки грошовими інструментами → Особливості грошової сфери української економіки

1. Грошова (монетарна) політика уряду та регулювання національної економіки

Грошова політика спрямована на досягнення таких кінцевих цілей, як рівень ВВП, темп його зростання. та повна зайнятість. При цьому уряд використовує як основний інструмент впливу на економіку зміни кількості грошей в обігу, або, іншими словами – *зміни грошового*

пропонування. Ці зміни забезпечуються певними *діями національного (центрального) банку країни*. Саме йому належить основна роль у здійсненні грошової політики. Схематично зміст грошового регулювання можна подати так (рис. 4.5.1).

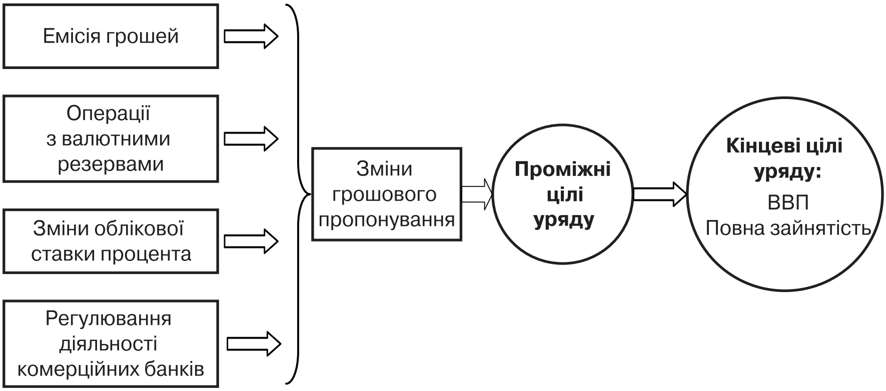


Схема 4.5.1

Зміст грошового регулювання економіки

Пояснення до схеми

- Схема відображає те, що кінцеві цілі економічної політики уряду – бажані обсяги ВВП та зайнятості – при грошовому регулюванні економіки досягаються внаслідок зміни грошового пропонування.
- Для змін грошового пропонування використовуються такі конкретні засоби (інструменти), як грошова емісія, операції з валютними резервами, зміни облікової ставки процента, регулювання діяльності комерційних банків.
- Кінцеві цілі регулювання економіки забезпечуються при досягненні, так званих, проміжних цілей.

Подані на схемі 4.5.1 *засоби* (інструменти) впливу на зміни грошового пропонування мають такий економічний зміст.

Емісія грошей – випуск додаткових грошей центральним банком країни, що безпосередньо збільшує *грошову базу* (*H*). Остання охоплює *гроші поза банками*, або готівку (*M*0) та *гроші у банківських резервах* (*R*). Отже, обсяг грошової бази може бути розрахований за формулою:

$$H = M0 + R.$$

Завдяки змінам грошової бази центральний банк впливає на такі грошові агрегати, як М1, М2, М3.

Операції з валютними резервами – це *продаж (купівля)* іноземної валюти інших країн з валютних резервів центрального банку. При продажу валюти зменшується кількість національних грошей в обігу. Навпаки, при *купівлі* валюти інших країн та поповненні державних валютних резервів *збільшується* кількість національних грошей в обігу. За подібною логікою діє на пропонування грошей і продаж (викуповування) центральним банком облігацій державного боргу.

Обліковою ставкою процента називається ставка, під яку національний (центральний) банк країни надає кредити комерційним. Змінюючи ставку національний банк інформує економічних суб'єктів про власні наміри. При зменшенні ставки виявляються наміри *стимулювання*, при збільшенні, навпаки, – *стримування економіки*.

Регулювання діяльності комерційних банків національним банком передбачає вплив на ту частину грошових агрегатів, яка називається *депозитними грошима**.Способами такого впливу можуть бути зміна *норми обов'язкових резервів* для комерційних банків, або спрощення (ускладнення) процедури отримання ліцензії на банківську діяльність тощо. Якщо норма обов'язкового резервування *зменшуватиметься*, то це збільшуватиме можливості комерційних банків надавати кредити, відтак, зростатиме їх економічна активність. Так само позитивно впливає на активність банків і спрощення умов ліцензування та зменшення обмежень у діяльності.

Проміжними цілями, на які спрямована діяльність центрального банку, стають:

– рівень інфляції;
– курс національної валюти.

Згадані цілі, зазвичай, фіксуються у законі про діяльність центрального банку. Тому вони є для нього *безпосередніми* та обов'язковими для виконання.

2. Стійкість національних грошей

Рівень інфляції та курс національної валюти є взаємопов'язаними цілями. З одного боку, високий темп інфляції спричиняє падіння курсу валюти (її девальвацію), з другого, – падіння курсу пришвидшує інфляцію.

---

* Про готівкові та депозитні гроші, структуру грошових агрегатів йшлося у темі 2.4 «Гроші: їх функції та види» підручника «Економіка. 10 клас».

Стабільний рівень цін і стабільний курс національної валюти забезпечують ***стійкість національних грошей***, що означає гарантовану та передбачувану купівельну спроможність.

Купівельна спроможність національних грошей оцінюється за їх кількістю, необхідною для придбання певного фіксованого споживчого кошика – набору речей та послуг. При збільшенні кількості грошей для придбання фіксованого споживчого кошика їх купівельна спроможність зменшується.

У державному регулюванні багатьох країн світу, починаючи з 1990-х рр. набула поширення практика *таргетування* (*від англ. target – мета, ціль*) центральним банком рівня інфляції та курсу валюти.

Таргетування передбачає, що центральний банк, оголошуючи певні показники курсу валюти або інфляції, зобов'язується їх підтримувати, та інформує громадян країни про заходи, які збирається здійснити на забезпечення оголошених показників. В умовах довіри до уряду та центрального банку такі дії в багатьох країнах мали позитивні наслідки для національних економік.

На стійкість національних грошей впливає відповідність (баланс) попиту на гроші (M^D) та пропонування грошей (M^S). У випадку, коли попит на гроші перевищує їх пропонування, гроші *дорожчають*, створюються передумови *платіжної кризи*. Навпаки, якщо має місце перевищення пропонування над попитом, гроші стають *дешевшими*, створюється загроза *інфляції*. І в першому, і в другому випадку порушується стійкість національних грошей.

3. Попит на гроші та пропонування грошей

Щоб зрозуміти, як формується відповідність попиту на гроші та пропонування грошей, та чому вона може порушуватися, необхідно розглянути чинники попиту та пропонування грошей (схема 4.5.2).

Попит на гроші M^D	Пропонування грошей M^S
• обсяг ВВП, що виявляє загальний рівень економічної активності; • потреба в інвестиціях; • балансування державного бюджету; • доходність альтернативних до грошей форм активів (багатства)	• емісійна політика центрального банку; • операції центрального банку з валютними резервами та державними цінними паперами; • зміни облікової ставки процента; • активність комерційних банків

Схема 4.5.2

Чинники попиту на гроші та пропонування грошей

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє чотири чинники попиту на гроші та чотири чинники пропонування грошей. Чинники пропонування пов'язані з раніше розглянутими *засобами* впливу на грошове пропонування (схема 4.5.1).

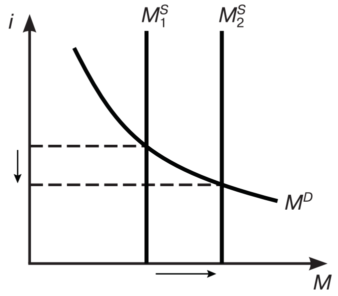
- Основним чинником попиту на гроші є *обсяг ВВП*, оскільки гроші обслуговують його реалізацію. Зміни ВВП означають зміни економічної активності – кількості угод між підприємцями, виробниками і споживачами тощо, які здійснюються з використанням грошей. Тому попит на гроші зростає зі збільшенням ВВП й скорочується з його зменшенням.

- Попит на гроші формують підприємці, що *інвестують* кошти у розширення виробництва, здійснення нових проектів. Потреба в інвестиціях зростає в періоди економічного піднесення та структурних перебудов економіки. Попит на гроші з боку підприємців-інвесторів суттєво залежить від ціни кредитних ресурсів, які використовуються при інвестуванні. При збільшенні ставки процента за кредит попит на гроші для інвестування, за інших рівних умов, *зменшується*. Навпаки, при зменшенні ставки процента за кредит, попит на гроші *зростає*.

- Попит на гроші формує держава (уряд) в залежності від того, як *збалансований державний* бюджет. При зростанні дефіциту бюджету та появі державного боргу попит на гроші з боку держави збільшується.

- Попит на гроші залежить від *доходності інших* (альтернативних до грошей) форм активів, тому що активи (багатство) існують у різних формах. А його власники обирають кращі (надійніші, дохідніші) форми, відмовляючись від гірших. Альтернативним до грошей є, наприклад, такий акти, як цінні папери. Якщо цінні папери є надійними і прибутковими, то попит на гроші буде скорочуватися при збільшенні попиту на цінні папери.

Відповідність попиту на гроші та пропонування грошей означає *рівновагу грошового ринку*. Для ілюстрації рівноваги можна скористатися графіком грошового ринку, на якому ціною є ставка процента (графік. 4.5.1).



Графік 4.5.1

Графік рівноваги грошового ринку

Пояснення до графіка

- На графіку подано дві точки рівноваги грошового ринку: за меншого (M_1^S) та більшого (M_2^S) обсягу пропонування грошей.
- Функція попиту на гроші (M^D) є спадною за ціною грошового ринку – ставкою процента. Це означає, що за вищої ставки процента обсяг попиту стає меншим.
- Функцію пропонування грошей (M^S) подають як нееластичну за ставкою процента у вигляді вертикальної лінії. Адже обсяг пропонування грошей визначається іншими чинниками – емісією готівкових грошей, здійснюваною центральним банком, та масою депозитних грошей, створюваних комерційними банками.
- При збільшенні грошового пропонування, за інших незмінних умов, рівноважна ставка процента зменшується.

4. Грошовий мультиплікатор

Поштовх до зміни пропонування грошей дає національний банк, змінюючи грошову базу (H). Але остаточне пропонування грошей в національній економіці завдяки діяльності комерційних банків суттєво відрізняється від початкової зміни грошової бази. Показник, що відображає те, як змінюється грошове пропонування, порівняно зі зміною грошової бази, називається **грошовим мультиплікатором** (мультиплікатором грошової бази).

Грошовий мультиплікатор може визначатися або за співвідношенням абсолютного обсягу грошового пропонування та грошової бази, або за співвідношенням приростів згаданих показників у певному році. Тому у розрахунках використовуються дві формули:

$$m_H = \frac{M^S}{H} \text{ або } m_H = \frac{\Delta M^S}{\Delta H},$$

де m_H – грошовий мультиплікатор, або мультиплікатор грошової бази, M^S – грошове пропонування, визначене за одним з грошових агрегатів (М2 чи М3), H – грошова база, ΔM^S – зміна грошового пропонування, ΔH – зміна грошової бази.

Мультиплікатор грошової бази відображає примноження (мультиплікацію) грошей, емітованих центральним банком, завдяки діяльності комерційних банків, які приймають депозити та надають кредити.

При використанні першої формули мультиплікатора отримуємо показник, що засвідчує, у скільки разів загальне грошове пропонування перевищує грошову базу, а при застосуванні другої – у скільки разів приріст грошового пропонування перевищує приріст грошової бази. Зазвичай, грошовий мультиплікатор, розрахований за обома формулами, виявляється більшим від *1*.

Наприклад, грошове пропонування в Україні за показником М3 у 2011 р. становило 642,8 млрд грн. а грошова база 253,4 млрд грн. Грошовий мультиплікатор, розрахований за першою формулою є таким: $m_H = \frac{642{,}8}{253{,}4} = 2{,}54$. *Водночас, зміна показника М3 у 2011 р., порівняно з 2010 р., склала 81,4 млрд грн., а зміна грошової бази 28,4 млрд грн. Мультиплікатор грошової бази, розрахований за другою формулою, склав:* $m_H = \frac{81{,}4}{28{,}4} = 2{,}87$.

Перевищення мультиплікатором показника *1* означає, що загальне пропонування грошей не обмежується лише грошима, емітованими центральним банком, а охоплює й *депозитні гроші*, створені комерційними банками. Чим активніше діють комерційні банки, тим більшим стає значення грошового мультиплікатора.

Можливість створення комерційними банками депозитних грошей, отже й інтенсивність грошової мультиплікації, визначаються величиною норми обов'язкового резервування. Вона встановлюється центральним банком для комерційних як показник, що *обов'язковий* для виконання.

Норма обов'язкових резервів – частка депозитів, які банки зобов'язані тримати в резерві і не можуть використовувати при кредитуванні. Вона виконує роль особливого *запобіжного засобу* для забезпечення своєчасності здійснення платежів та розрахунків банків на вимогу клієнтів. Водночас, норма резервування виконує й роль *засобу впливу* центрального банку на обсяг грошового пропонування. Збіль-

шуючи норму обов'язкових резервів для комерційних банків, центральний банк обмежує їх здатність створювати нові гроші, відтак, обмежує й грошове пропонування.

З огляду на існування оберненого зв'язку між нормою резервування та здатністю комерційних банків створювати (примножувати, мультиплікувати) гроші, грошовий мультиплікатор визначають й за такою формулою:

$$m_H = \frac{1}{rr},$$

де rr – норма резервування комерційних банків, що визначається за формулою: $rr = \frac{R}{Dep}$, де R – обсяг банківських резервів, Dep – величина депозитів.

Наведена формула грошового мультиплікатора відображає те, що. за інших незмінних умов, здатність комерційних банків створювати нові гроші та впливати на обсяг грошового пропонування залежить від кількісних значень норми резервування.

Нехай, наприклад, центральний банк збільшив норму резервування з 18% до 20%. Відповідно, значення грошового мультиплікатора зменшилося з 5,6 $\left(m_H = \frac{1}{0{,}18} = 5{,}6 \right)$ до 5 $\left(m_H = \frac{1}{0{,}2} = 5 \right)$.

Отриманий з використанням норми резервування мультиплікатор показує максимально можливу кількість додаткових грошових одиниць, що можуть бути створені однією емітованою Центральним банком грошовою одиницею. І тому це показних не фактичної, а ймовірної мультиплікації з урахуванням лише одного чинника – норми резервування.

5. Банківська система країни

У формуванні змін пропонування грошей бере участь вся ***банківська система*** країни. Основними елементами цієї системи є центральний (національний) банк та комерційні банки. Відносини між ними суттєво впливають на здатність уряду регулювати економіку грошовими інструментами. Тому доцільно розглянути, як можуть будуватися банківські системи країн, які функції виконують центральні банки у країнах з розвинутими економіками.

У різних країнах банківські системи мають особливості, але існують і деякі спільні риси, зокрема:

- форма, в якій існує центральний банк, може бути різною – він може бути представлений однією чи декількома установами,

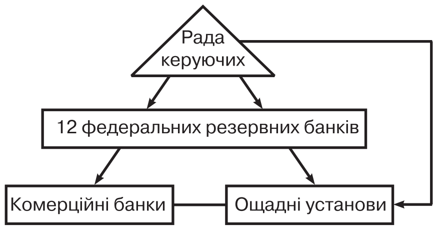
знаходитися у повній чи частковій власності держави. Але, попри усі відмінності, центральний банк є **банком уряду**. Як банк уряду він обслуговує рахунки уряду і державний борг, здійснює емісію грошей за згодою уряду;

- Центральний банк **керує комерційними**, які безпосередньо обслуговують клієнтів. На здатність комерційних банків надавати кредити, залучати депозити центральний банк може впливати через норму обов'язкових резервів та облікову ставку процента центрального банку для комерційних, умови ліцензування діяльності банків тощо.

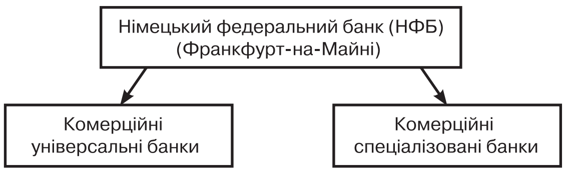
Розглянемо визначальні риси та особливості банківських систем Великої Британії, США та Німеччини (схема 4.5.3).



Банківська система Великої Британії



Банківська система США – Федеральна резервна система



Банківська система Німеччини

Схема 4.5.3

Порівняння банківських систем трьох країн

Пояснення до схем

Банківська система Великої Британії є найстарішою у світі і демонструє найстабільніші відносини. Банк Англії як установа, що кредитує уряд і регулює емісію грошей, виник у 1694 р. Банківська система охоплює три рівні.

На *вищому рівні* знаходиться Банк Англії, до функцій якого належить:

а) кредитування уряду, інших банків, деяких вітчизняних та іноземних установ;

б) обслуговування державного боргу, здійснення операцій на фондовій біржі, контроль за ринком коротко- і середньострокових позичок та встановлення мінімальної ставки позичкового відсотка;

в) консультування Міністерства фінансів, окремих фірм і міжнародних фондів.

Середній рівень банківської системи Великої Британії охоплюють торговельні (акцептні) банки та дисконтні будинки. Торговельні (акцептні) банки – це установи, що спеціалізуються на кредитуванні зовнішніх операцій, гарантуванні векселів експортерів, торгівлі іноземними цінними паперами. Дисконтні будинки є фінансовими установами, що надають кошти під векселі до закінчення терміну їх дії та забезпечують короткострокові позички урядові, банкам, фірмам.

На нижчому рівні банківської системи знаходяться комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи. Будівельні товариства спеціалізуються на наданні кредитів для придбання нерухомості, фінансові будинки – на кредитуванні придбання товарів довготермінового користування. Страхові компанії надають у якості кредитів кошти, отримані від осіб, які страхують ризики.

США демонструють приклад децентралізованої банківської системи. Вона існує з 1914 р. Її *вищий рівень* представлений 12-ма федеральними банками, що є центральними для окремих регіонів. Кожний федеральний банк фактично створюється комерційними, яким належить частка у його капіталі. Федеральні банки уповноважуються Конгресом випускати в обіг гроші, здійснюють нагляд за діяльністю фінансово-кредитних установ країни, забезпечують розрахунки по всій її території.

Нижчий рівень формують комерційні банки та ощадні установи – ощадні асоціації, ощадні банки, кредитні спілки.

Німеччина подає зразок значної автономії центрального (федерального) банку від уряду та парламенту. Останні не можуть втручатись у його діяльність, зокрема, змушуючи до емісії.

У своїй діяльності Німецький федеральний банк зобов’язаний підтримувати політику федерального уряду, а у ролі «банку банків» виконує такі функції:

а) кредитує комерційні банки в обмін на їхні векселі та цінні папери;
б) регулює норму банківських резервів;
в) змінює норму процента, під яку беруть кредит комерційні банки з метою впливу на грошове пропонування.

Нижчий рівень банківської системи Німеччини формують комерційні банки, які можуть бути універсальними та спеціалізованими – будівельними, іпотечними тощо. За формою власності комерційні банки поділяються на громадсько-правові, де акціонерами є різні об'єднання громадян (50% обороту), кооперативні банки (30% обороту), приватні банки (20% обороту).

Порівняння банківських систем трьох країн дає підстави для таких узагальнень:

- банківська система кожної країни ґрунтується на підпорядкуванні нижчих щаблів вищим, тобто передбачає *ієрархію*;
- у межах банківської системи існує розподіл функцій між центральним банком та іншими установами, з одного боку, та між різними фінансово-кредитними установами нижчого рівня, – з другого.

Узгодженість діяльності центрального банку країни з іншими фінансово-кредитними установами, які залучають кошти та кредитують економічних суб'єктів, визначає здатність центрального банку впливати на зміну пропонування грошей.

6. Наслідки регулювання економіки грошовими інструментами

Вплив змін пропонування грошей на економіку не є однозначним, оскільки може мати як *позитивні*, так і *негативні* наслідки. В економічній науці є декілька теорій, які виходять з різних припущень, пояснюючи наслідки регулювання економіки зміною грошового пропонування.

Кейнсіанська теорія акцентує увагу на здешевленні грошей – зменшенні ставки процента – при збільшенні їх пропонування та створенні стимулів для додаткових інвестицій в економіку. За умов неповного використання ресурсів, більші обсяги грошового пропонування можуть стимулювати інвестиції та забезпечувати зростання ВВП. Цю логіку міркувань відображає такий логічний ланцюжок:

$$M^S\uparrow \rightarrow i\downarrow \rightarrow I^D\uparrow \rightarrow Y\uparrow,$$

де M^S – грошове пропонування, i – ставка процента за кредит, I^D – попит на інвестиції, Y – ВВП.

Наведений ланцюжок ілюструє ідею, так званих, ***«дешевих грошей»*** – грошей за меншої ставки процента при їх більшому пропонуванні.

Логіка «дешевих грошей» справджується за умови, що підприємці дійсно реагують на зменшення ставки процента за кредит збільшенням обсягу інвестицій.

За логікою кейнсіанської теорії, грошове регулювання може використовуватися й при стримуванні економіки в період стрімкого економічного зростання. У цьому випадку йдеться про, так звані, ***«дорогі гроші»***, а передавальний механізм змін грошового пропонування виглядає так:

$$M^S\downarrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow I^D\downarrow \rightarrow Y\downarrow.$$

Монетаристська теорія робить акцент на тому, що збільшення грошового пропонування може *спричиняти інфляцію*. За уявленнями прихильників даної теорії, більший обсяг грошей спричиняє зростання усього сукупного попиту (Y^D), а не лише інвестиційного. У цій теорії йдеться про неефективність регулювання економіки дискретними (раптовими, періодичними) змінами обсягів грошового пропонування.

Логіку монетаристських уявлень можна зрозуміти скориставшись рівнянням:

$$M = \frac{P \times Y}{V} = \frac{Y^n}{V},$$

де M – кількість грошей в обігу, P – рівень цін, Y – реальний ВВП, Y^n – номінальний ВВП, V – швидкість обігу грошей.

Згідно наведеної формули, за незмінного обсягу реального ВВП та незмінної швидкості обігу грошей, збільшення пропонування грошей спричинятиме лише зростання рівня цін та номінального ВВП:

$$M^S\uparrow \rightarrow P\uparrow \rightarrow Y^n\uparrow.$$

З наведеного логічного ланцюжка випливає висновок про доцільність зміни грошового пропонування лише у відповідності зі *збільшенням реального ВВП* та змінами швидкості обігу грошей. Надлишкова частина зміни грошового пропонування «поглинається» зростанням рівня цін. Згаданий висновок іноді називають «золотим правилом» регулювання економіки, за яким уряд має давати згоду лише на таке збільшення кількості грошей, яке корелює зі змінами реального випуску (ВВП).

Справедливість висновку, поданого у вигляді «золотого правила» можна ілюструвати, наприклад, економічними показниками передкризового для української економіки 2008 р. У цьому році грошове пропонування зросло на 30,2%, а реальний ВВП збільшився лише на 2,1%. Тому левова частка приросту грошей «поглинулася» зростанням цін які за показником індекса – дефлятора зросли на 29,2%.

Монетарне пояснення економічних криз спирається на уявлення про небезпеку збільшення обсягу *матеріально не забезпечених*, тобто таких, що не мають реальної вартості (*фідуціарних*) грошей.

Ідея негативного впливу на економіку неконтрольованого збільшення пропонування грошей обгрунтована Нобелівським лауреатом з економіки *Фрідріхом фон Гайєком* ще у 1930 – х рр. Події початку XXI ст. й особливо глобальна фінансова криза 2008 – 2009 рр. лише підтвердили справедливість цієї ідеї.

Основна небезпека *грошової експансії* (значного збільшення пропонування грошей), за монетарним поясненням економічних криз, пов'язана з виникненням, так званого «кредитного буму». «Кредитний бум» означає відрив грошових потоків від товарних.

Послідовність зв'язків при грошовій експансії ілюструє такий логічний ланцюжок:

$$M^S\uparrow \rightarrow i\downarrow \rightarrow \textit{кредитний бум} \rightarrow C,\ I^D\uparrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow \textit{платіжні криза} \rightarrow Y\downarrow.$$

У логічному ланцюжку відображені зв'язки явищ такого економічного змісту:

- Грошова експансія спричиняє здешевлення грошей та викликає «кредитний бум» – необґрунтоване бажання споживачів збільшувати споживання та підприємців – збільшувати інвестиції за рахунок банківських кредитів. Відбувається зростання боргових зобов'язань.
- Необґрунтованість зміни споживання та інвестицій визначається тим, що збільшення банківських кредитів не відповідає *зростанню заощаджень* (депозитів) та реальному *розширенню виробництва*. Йдеться лише про збільшення обсягу грошей в обігу.
- Загроза неповернення споживчих та інвестиційних кредитів змушує банки підвищувати відсотки та вимагати більших гарантій (застави) від боржників.
- Кредитний бум спричиняє платіжну кризу, яка виникає через неповернення кредитів, скорочення депозитів.
- Платіжна криза порушує взаємозв'язки економічних суб'єктів та викликає подальший економічний спад.

Про обґрунтованість пояснення економічних криз експансією незабезпечених (фідуціарних) грошей свідчить такий факт. Початком останньої глобальної економічної кризи вважаються події у США 2008 р. Їм передував, так званий, «кредитний експеримент» – стимулювання сукупного попиту позиченими коштами

та надання кредитів без необхідного забезпечення. Ставка відсотка Федеральної резервної системи (ФРС) набувала неприродно низьких, а в окремі роки й від'ємних значень.

Отже, наслідки грошового регулювання економіки можуть бути різними:

– позитивними, коли здешевлення грошей спонукатиме підприємців до збільшення інвестицій;
– негативними, якщо зростання грошової маси втілюватиметься лише у підвищенні загального рівня цін;
– катастрофічними, коли збільшення маси не забезпечених (фідуціарних) грошей спричинятиме економічні кризи.

Те, якими будуть наслідки грошового регулювання економіки в значній мірі залежить від компетентності органів монетарної влади та довіри до дій уряду і банківської системи громадян країни.

7. Грошова сфера та грошове регулювання української економіки

Грошова сфера української економіки пройшла у своєму розвитку декілька етапів, яким властиві такі визначальні риси:

1990 – 1996 рр. – відсутність власної національної валюти, неконтрольована грошова емісія, постійна платіжна криза та дефіцит кредитних ресурсів.

1996 – 2000 рр. – впровадження власної національної валюти гривні та розбудова банківської системи.

2000 – 2008 рр. – використання грошової системи для забезпечення економічного зростання шляхом розширення банківського кредитування, контролю за інфляцією та стабільністю курсу національної валюти.

після 2009 р. – боротьба з наслідками економічної кризи різними заходами включно з підтримкою банків, що опинилися перед загрозою банкрутства.

Банківська система України є *дворівневою*. Її вищий рівень обіймає Національний банк України (НБУ), а нижчий – комерційні банки. Як і в інших банківських системах світу НБУ, передусім, виконує дві ролі – регулятора національної економіки та банку банків країни.

Як суб'єкт, що має можливість регулювати економіку як ціле, за національним законодавством, НБУ виконує такі функції:

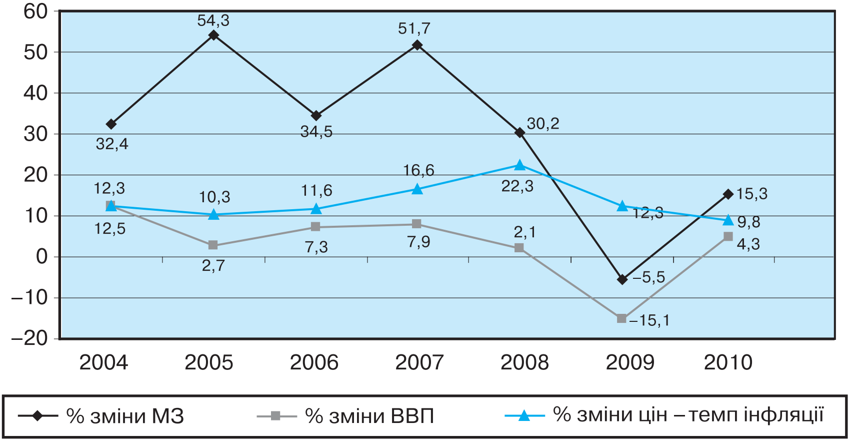
- емітує гроші в обіг, змінюючи обсяг грошової бази;
- визначає норму обов'язкових банківських резервів;

- впливає на ставку процента за кредитами в усій економіці, змінюючи облікову ставку процента національного банку для комерційних;
- здійснює операції з державними цінними паперами;
- управляє золотовалютними резервами.

Як банк банків НБУ виконує такі функції:

- ліцензує та реєструє комерційні банки;
- визначає порядок ведення їх обліку та звітності;
- організовує міжбанківські розрахунки;
- кредитує (рефінансує) банки для підтримки їх здатності здійснювати платежі та відповідати за зобов'язаннями в період економічних криз.

Стан грошової сфери та наслідки грошового регулювання української економіки віддзеркалює зв'язок трьох вже аналізованих нами показників – змін ВВП, змін грошового пропонування (за агрегатом М3) та темпу інфляції. За період 2004 – 2010 рр. згадані показники мали такі значення (графік 4.5.2).



Графік 4.5.2

Відсоткова зміна ВВП, грошового агрегату М3 та інфляції в Україні

Пояснення до графіка

Графік ілюструє значну невідповідність між змінами грошового пропонування та реального ВВП у 2004-2010 рр.: прирости

реального ВВП у всі роки, крім 2009 р., були нижчими, ніж прирости грошового агрегату М3. Ця невідповідність пояснює достатньо високі показники інфляції в українській економіці.

Навіть побіжний розгляд наслідків регулювання української економіки грошовими інструментами дає підстави для висновку про неповне використання можливостей такого регулювання.

Підсумки теми

- ☑ Грошове регулювання економіки передбачає досягнення необхідних обсягів ВВП та повної зайнятості з використанням таких інструментів (засобів) регулювання, як емісія, операції з офіційними валютними резервами країни, зміни облікової ставки процента центрального банку для комерційних та регулювання діяльності комерційних банків.
- ☑ Проміжною метою грошового регулювання є стійкість національних грошей – їх гарантована та передбачувана купівельна спроможність, що досягається при таргетуванні національним банком темпу інфляції та курсу національної валюти.
- ☑ Рівновага грошового ринку залежить від таких чинників попиту на гроші, як обсяг реального ВВП, потреба в інвестиціях, балансування державного бюджету та доходність альтернативних до грошей форм активів. Пропонування грошей визначається діяльністю національного банку та комерційних банків, що створюють депозитні гроші.
- ☑ Грошовий мультиплікатор – показник здатності грошової сфери примножувати грошове пропонування, порівняно з грошовою базою. Він може бути визначений за формулами: $m_H = \frac{M^S}{H}$ або $m_H = \frac{\Delta M^S}{\Delta H}$. Грошовий мультиплікатор знаходиться в оберненій залежності від ставки банківського резервування і тому може оцінюватися за формулою: $m_H = \frac{1}{rr}$.
- ☑ Побудова банківської системи країни впливає на грошове пропонування та здатність уряду до грошового регулювання національної економіки. Провідна роль у банківській системі належить центральному банку, який виконує функції банку уряду та банку банків. У кожній країні світу реалізуються особливі підходи до побудови банківської системи.

- ☑ Наслідки регулювання національної економіки грошовими інструментами можуть бути різними. Представники кейнсіанства наголошують на можливості позитивного впливу на ВВП, представники монетаризму – на можливості негативного впливу з огляду на зростаючу інфляцію. За уявленнями прихильників ідеї спричинення економічних криз матеріально незабезпеченими (фідуціарними) грошима, такі наслідки можуть бути й катастрофічними.
- ☑ Грошова система України пройшла певні етапи становлення. Вона потребує подальшого вдосконалення, й на сучасному етапі вирішує проблему подолання наслідків фінансової кризи 2009 р.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Розуміючи можливі наслідки регулювання національної економіки грошовими інструментами, ви зможете передбачати результати дій центрального банку країни та пояснювати їх своїм рідним і друзям.
- Усвідомлення того, як побудована банківська система країни та які важливі функції покладаються на керівників монетарної влади, сприятиме більшій повазі до осіб, які якісно та ефективно виконують ці функції.

Контрольні запитання та завдання

1 Поясніть, які зміни грошового пропонування (його збільшення чи зменшення) спричинять такі дії центрального банку:
- збільшення облікової ставки відсотка центрального банку для комерційних;
- зменшення грошової бази;
- скорочення норми обов'язкових банківських резервів;
- продаж валюти інших країн з офіційних валютних резервів.

2 Поясніть, які зміни (попиту на гроші чи пропонування грошей) та чому відбулися у кожному з випадків:
- зросла активність комерційних банків із залучення депозитів та надання кредитів;
- зменшився реальний ВВП;
- зріс загальний рівень цін;
- скоротилося кількісне значення грошового мультиплікатора.

3 Визначте, якими мали бути депозити, якщо при нормі обов'язкового банківського резервування у 15% в резервах знаходилося 12 млн грошових одиниць.

4 Як має змінитися грошова база, щоб при значенні грошового мультиплікатора 2,5 грошове пропонування збільшилося на 150 млн грн.

5 Як зміниться обсяг ВВП, якщо події розвиватимуться за кейнсіанським уявленням про результати грошового регулювання економіки. Грошове пропонування змінилося на 10 одиниць. Функції ВВП, інвестицій, ставки процента, відповідно, описуються такими рівняннями:

$$Y = 25 + 0{,}85I, \quad I = -12{,}5i, \quad i = 7 - 0{,}25M^S.$$

Що далі?

При визначенні грошового мультиплікатора, який віддзеркалює максимально можливу кількість грошей, створених додатковою одиницею грошової бази, доцільно використовувати ще один показник. Це – коефіцієнт поділу грошей на готівкові та депозитні, що позначається як cr та оцінюється за формулою:

$$cr = \frac{M0}{Dep}.$$

Важливість урахування цього показника пов'язана з тим, що він відображає розвиток економіки та її банківської системи. У більш розвинених економіках частка готівкових грошей є значно меншою, відтак, меншим є і показник *cr*.

Для введення коефіцієнта поділу грошей на готівкові та депозитні скористаємося такою логікою:

$$m_H = \frac{M^S}{H},\ M^S = M0 + Dep,\ H = M0 + R,\ m_H = \frac{M0 + Dep}{M0 + R}.$$

Розділивши чисельник та знаменник останньої формули на величину *Dep*, одержимо вираз:

$$m_H = \frac{\frac{M0}{Dep} + \frac{Dep}{Dep}}{\frac{M0}{Dep} + \frac{R}{Dep}} = \frac{cr + 1}{cr + rr}.$$

З формули випливає висновок про обернений зв'язок між кількісними значеннями мультиплікатора та норми резервування *rr* й одночасно і прямий, і обернений зв'язок між значенням мультиплікатора та коефіцієнта поділу грошей на готівкові та депозитні – *cr*.

РОЗДІЛ V
СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

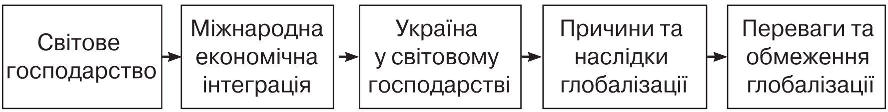
Тема 5.1. Світове господарство та основні закономірності розвитку світової економіки

Кожна сучасна національна економіка «вмонтована» у світову економіку і функціонує як її частина. Відзначаючи цю обставину, кажуть про *відкритість національних економік*. Відкритість економік означає, що країни торгують на світових ринках ресурсів та товарів, підтримують певні співвідношення курсів національних валют, позичають іншим країнам або беруть у борг, стають членами міжнародних економічних організацій, беруть участь у міграції трудових ресурсів тощо. Ця тема присвячена міжнародним економічним відносинам, учасником (суб'єктом) яких є і Україна.

Після вивчення теми ви знатимете

- що таке світове господарство та яке місце у ньому належить різним країнам;
- у який спосіб країни можуть об'єднуватись, інтегруватись у межах світового господарства;
- що таке глобалізація та які вона має позитивні й негативні наслідки.

Логіка теми



5.1. Світове господарство

Світове господарство – це система взаємопов'язаних національних економік, між якими сформувалися міцні і тривалі економічні відносини. Ці відносини існують у таких основних формах, як:

– міжнародна торгівля;

– міжнародні валютні відносини;
– міжнародний рух капіталів;
– науково-технічне співробітництво;
– міграція робочої сили.

Саме можливість використання міжнародних відносин у згаданих формах робить недоцільним й неможливим *автономне* (незалежне від інших) існування кожної національної економіки.

Зародження основ світового господарства пов'язують з періодом формування світового ринку за Великих географічних відкриттів XVI ст.

Світове господарство у сучасному сенсі складається на межі XIX та XX ст., а у його формуванні вирішальну роль відіграли міжнародні монополії. Розвиток світового господарства продовжується й сьогодні.

Сучасне світове господарство охоплює економіки більш, ніж 260 країн, у яких проживає понад 6,7 млрд населення, що розмовляє 2,7 тисячами мов і використовує в обігу понад 300 найменувань національних грошей. Обсяг світового ВВП 2010 року оцінений у 75700 млрд дол.

Економіки країн відрізняються рівнем економічного розвитку. Цей рівень оцінюється показниками ВВП на одного громадянина країни або ВВП на одного працюючого. Останній показник характеризує продуктивність праці у національній економіці.

За рівнем економічного розвитку виокремлюють такі групи країн*:

– країни *високого рівня розвитку*, до яких належать США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія, Велика Британія, Німеччина, Франція, Швеція, Данія, Люксембург, Норвегія, Ісландія, Швейцарія, Бельгія, Нідерланди, Фінляндія, Австрія, Італія;
– країни *середнього рівня розвитку* охоплюють інші країни ЄС, крім тих, що належать до групи країн високого рівня, Ізраїль, Південну Корею, Сінгапур, Таїланд, Тайвань;
– *країни, що розвиваються, та країни з несформованими ринками* (*ринками, що формуються*) – це група, що охоплює більше 150 країн Африки, Азії, Латинської Америки та країни з незавершеними ринковими реформами, зокрема Україна.

Істотною причиною виникнення і розвитку світового господарства став ***міжнародний поділ праці***. Він передбачає спеціалізацію національних економік на виробництві певних товарів і послуг. Це означає спрямування зусиль та ресурсів на випереджаючий розвиток у кожній країні певних галузей та видів діяльності. Саме в цих галузях та видах

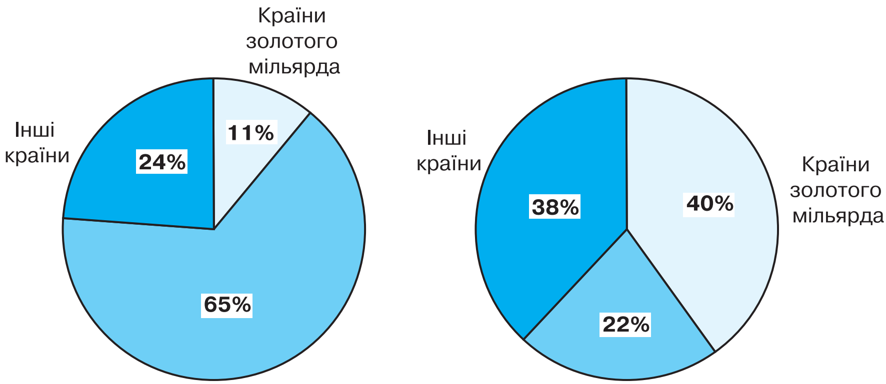
* Більш детальна класифікація з виокремленням у кожній групі підгруп подається у підручнику «Географія. 10 клас».

діяльності економіки країн мають переваги – забезпечують вищу продуктивність праці і нижчі витрати виробництва.

У сучасному світовому господарстві особливе місце посідають, так звані, країни «*золотого мільярда*» – США, Канада, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Японія. Населення згаданих країн – це лише 11% населення світу, але їх економіки виробляють 40% світового ВВП й на них припадає приблизно 40% світового експорту. На жаль, ці розвинені країни створюють і 80% світових відходів, які небезпечні для навколишнього природного середовища.

Населення групи країн, що розвиваються, перевищує 65% населення світу. Але їх економіки виробляють лише 22% світового ВВП й на них припадає лише 16% світового експорту.

Частки трьох груп країн у населенні світу та у виробництві світового ВВП на початку XXI ст. представлені на схемі у вигляді колових діаграм (схема 5.1.1).



Частка груп країн у населенні світу

Частка груп країн у виробництві світового ВВП

Схема 5.1.1

Пояснення до схем

- Колові діаграми ілюструють те, що на країни, у яких проживає основна частина населення світу, припадає найменша частка ВВП.
- Значна відмінність часток країн у населенні світу та створеному ВВП віддзеркалює суттєву відмінність у рівнях економічного розвитку.

Наведені дані про розподіл часток трьох груп країн у населенні та у світовому ВВП віддзеркалюють важливу закономірність і, водночас, – суперечність розвитку світового господарства. Попри існування тривалих економічних зв'язків між країнами, відмінності у рівнях економічного розвитку, зокрема за показником ВВП на одного громадянина, *залишаються суттєвими*.

2. Міжнародна економічна інтеграція як основа світового господарства

Основою світового господарства є ***економічна інтеграція*** – зближення і об'єднання національних економік.

Національні економіки зближуються і об'єднуються з багатьох причин, зокрема тому, що між ними існує торгівля, взаємний рух капіталів, міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво. Інтеграційні процеси пришвидшуються внаслідок виникнення міжнародних монополій, діяльність яких поширюється на декілька країн. На межі XX та XXI ст. інтеграція економік стала більш значною, зокрема внаслідок впровадження сучасних форм комунікацій.

Ступінь інтегрованості національної економіки у світове господарство можна оцінювати різними відносними показниками, зокрема:

– часткою експорту у ВВП (k_{EX}) та часткою імпорту у ВВП (k_{Im}):

$$k_{EX} = \frac{Ex}{Y},\; k_{\mathrm{Im}} = \frac{\mathrm{Im}}{Y};$$

– часткою іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій в національну економіку (k_{If}):

$$k_{If} = \frac{I_f}{I},$$

де I_f – іноземні інвестиції в національну економіку.

В сучасному світі використовується декілька основних ***форм інтеграції***, а, отже, й форм зближення національних економік. За ступенем зростання інтеграції, ці форми можна розмістити у такій послідовності:

– ***зона вільної торгівлі***, яка передбачає відмову від торговельних квот – обмежень торгівлі за обсягами товарів;
– ***митний союз***, що означає не лише відсутність торгівельних квот, а й застосування єдиного митного тарифу – спільного оподаткування операцій у зовнішній торгівлі;
– ***спільний ринок***, який ґрунтується на відсутності квот, на застосуванні єдиного митного тарифу та на вільному русі ресурсів, передусім трудових, між країнами;

– ***економічний союз***, який передбачає відсутність квот, застосування єдиного митного тарифу, вільний рух ресурсів та узгодження економічної політики урядів окремих країн;
– ***повна інтеграція***, що ґрунтується на дотриманні умов економічного союзу, й додатково передбачає, так звану, уніфікацію – здійснення спільної економічної політики.

У поданому переліку форм інтеграції зона вільної торгівлі є нижчою (найслабшою) формою інтеграції, натомість, економічний союз та, так звана, повна інтеграція – вищими формами.

До інтеграційних об'єднань у формі зони вільної торгівлі належать такі міждержавні утворення:

- *Північноамериканська угода про зону вільної торгівлі* – NAFTA (члени: США, Канада, Мексика);
- *Європейська асоціація вільної торгівлі* – EFTA (члени – Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн);
- *Південноазіатська асоціація регіональної співпраці* – SADC (члени – Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Мальдіви, Бутан, Непал, Афганістан);
- *Азіатсько – тихоокеанське економічне співробітництво* – APEC (охоплює 23 країни, включно з США, Російською Федерацією, Китаєм);

Інтеграційним об'єднанням у формі *митного союзу* є *Південноамериканський спільний ринок* – MERCOSUR (основні члени – Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Венесуела).

Інтеграційним обєднанням зразка *економічного союзу* став *Західноафриканський економічний і валютний союз* – UEMOA (члени: Кот-д'Івуар, Буркіна-Фасо, Нігер, Того, Сенегал, Бенін, Малі, Гвінея-Бісау).

Об'єднання у формі *спільного ринку* – це Андський пакт – ACM (члени – Венесуела, Колумбія, Еквадор, Перу, Болівія).

Єдиним зразком *повної інтеграції*, який існує у сучасному світі та об'єднує 27 країн, став Європейський Союз – ЄС.

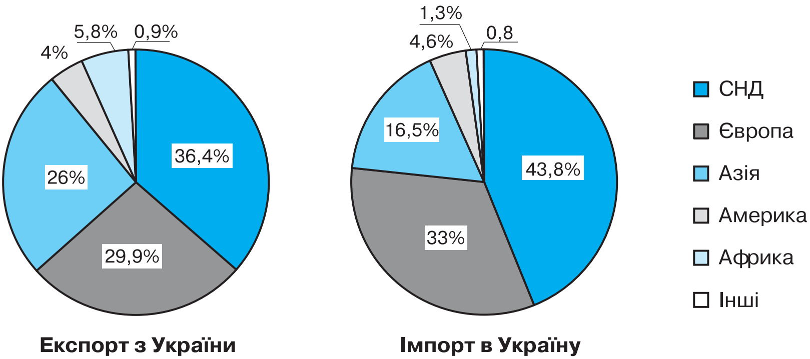
Особливою формою інтеграції, при якій зникають національні ознаки капіталу та втрачається здатність національних урядів впливати на рух фінансових ресурсів, є офшорні зони. ***Офшорні зони*** – це території або, навіть, цілі держави, в межах яких капітали інших країн отримують податкові пільги та можливість здійснювати різні фінансові операції у будь-якій валюті. Зараз у світі існує близько 100 офшорних зон.

3. Місце української економіки у світовому господарстві

Українська економіка отримала міжнародний статус ринкової, але належить до групи, яка охоплює країну, у яких формування ринків продовжується. Наша країна посідає у рейтингу невисоке місце за показником виробництва ВВП на одну особу. Маємо лише біля 6 тис. дол. США у той час, як у найбільш розвинених країнах цей показник досягає 30 – 40 тис.дол. США.

Загалом, за показником *частки експорту* та *частки імпорту* у ВВП українська економіка характеризується як достатньо інтегрована у світове господарство. У 2010 р. часка експорту досягала приблизно 39%, а частка імпорту – 45% ВВП, що є близьким до показників європейських країн. Але спосіб інтеграції української економіки у світове господарство є особливим та характеризується такими рисами:

• Основна частка експорту товарів та основна частка імпорту припадає на країни СНД (схеми 5.1.2).



Схеми 5.1.2

Пояснення до схем

- Колові діаграми віддзеркалюють те, що українська економіка найбільш інтегрована у світове господарство через старі зв'язки з країнами СНД та з найближчими європейськими сусідами.
- Серед країн СНД найбільша частка експорту та імпорту припадала на Російську федерацію, серед європейських країн – найбільша частка експорту – на Італію, імпорту – на Німеччину, серед азійських країн – експорту – на Туреччину, імпорту – на Китай, серед американських країн – експорту та імпорту – на США.

• Інтеграція української економіки у світове господарство через *зовнішню торгівлю* характеризується певною недосконалістю, оскільки Україна, головним чином, експортує метали та мінеральні ресурси (46,8% експорту 2010 р.), а імпортує – мінеральні ресурси (34,8% імпорту 2010 р.). Існуюча структура експорту робить українську економіку сировинним «додатком» до економік більш розвинених країн. А структура імпорту спричиняє залежність української економіки від цін на мінеральні енергетичні ресурси, встановлювані іншими країнами.

• Інтеграція української економіки через *рух капіталу* у вигляді прямих іноземних інвестицій є недосконалою, оскільки інвестиції, головним чином, спрямовуються у *фінансову діяльність* (33,7% від усіх інвестицій) та зосереджуються у столиці (майже 49% у 2010 р.), а не розподіляються за регіонами країни.

4. Глобалізація: економічні причини та наслідки

Розвиток економічної інтеграції у межах світового господарства створив підґрунтя для виникнення нового світового явища – глобалізації.

Глобалізація – це суттєве посилення взаємної залежності країн при зростанні масштабів міжнародної торгівлі товарами, надання послуг, міжнародних фінансових потоків, руху робочої сили та науково-технічного співробітництва.

Внаслідок більш значної залежності при глобалізації виникає *нова якість* – взаємне проникнення економік, поступова втрата ними національних особливостей, формування, так званої, *мегаекономіки*.

Мегаекономіка – це «економіка над національними економіками», або «економіка економік».

Глобалізація була підготовлена усім попереднім розвитком світового господарства та суспільства. Але формування *глобального економічного простору* в останній третині XX століття забезпечувалося, передусім, науково-технічною революцією у комунікаціях та в інформаційній сфері. Через те, що країни стали ближчими завдяки новим можливостям пересування, зв'язку та інформування, змінився й характер економічних стосунків.

У глобалізації є дві основні *передумови*:

– *організаційна* – діяльність урядів різних країн світу, що спрямована на інтеграцію (об'єднання) національних економік через лібералізацію не лише торгівлі, а й руху капіталів, міграції робочої сили тощо;

– *науково-технічна* – розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, зокрема Інтернет, та їх загальносвітове використання.

Глобалізація відкрила людству шляхи до вирішення, так званих, **глобальних проблем**. Вони стосуються людства в цілому і не можуть бути вирішені зусиллями лише однієї країни.

До найбільш нагальних глобальних проблем людства, які можуть бути вирішені лише спільно, тобто з використанням усіх світових ресурсів, належать:

- проблема забруднення навколишнього природного середовища (довкілля);
- проблема бідності;
- продовольча проблема.

Забруднення довкілля є глобальною економічною проблемою, оскільки погіршує умови виробництва, обмежує виробничі можливості та вимагає додаткових витрат на відтворення втраченого потенціалу від усіх країн світу. Збитки, що пов'язані з погіршанням стану природного довкілля, на початку XXI ст. оцінюються 10 мільярдами доларів на рік. Об'єктом забруднення стали повітря, вода, ґрунти.

Забруднення природного середовища відбувається не лише в процесі виробництва, а й при споживанні. Зокрема, 30 % забруднення повітря припадає на викиди промислових підприємств, а 50% – на викиди газів від автомобілів та автобусів. Природне середовище стає все більш небезпечним для життя. Це загрожує існуванню людей як біологічного виду.

Світовий масштаб збитків, заподіяних людством довкіллю, та ще більші витрати, які потрібні на відновлення втраченого, передбачає об'єднання зусиль громадян як всередині кожної країни, так і в межах всього міжнародного співтовариства.

Бідність як глобальна проблема, крім морально-етичного, має й економічний бік. Світова економіка розвивається достатньо високими темпами. До світової фінансової кризи 2008-2009 рр. світовий ВВП упродовж сімох років зростав приблизно на 5% щорічно. Попри економічне зростання, у щорічних звітах Світового банку про розвиток постійно подається інформація про разючу бідність частини населення світу. Це – населення групи країн, більшість (понад 50%) громадян яких живе за межею бідності. Такою межею вважається стан, коли споживчі витрати на одну людину не перевищують 1 долар на день.

До найбідніших країн, населення яких перебуває у постійних злиднях, належать Чад, Гамбія, Гаїті, Нігер, Перу, Уганда, Замбія, Руанда, Лесото, Гватемала, Гондурас, Гвінея-Бісау та інші.

Загалом, за межею бідності у світі живе 1,4 млрд людей.

Згадані найбідніші країни світу знаходяться у, так званому, «замкненому колі бідності»: вони не можуть вирватися з бідності, бо не мають ресурсів, а не мають ресурсів, бо є дуже бідними.

Діяльність багатьох *міжнародних організацій*, зокрема Міжнародного банку реконструкції та розвитку, спрямована на допомогу найбіднішим країнам світу. Допомогою цим країнам опікуються спеціалізовані органи ООН – Комісія ООН з питань народонаселення (UNPC), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (FAO), Всесвітня організація охорони здоров'я (WHO).

Допоки існують країни тотальної бідності та залишається значною економічна нерівність країн, світовому співтовариству постійно загрожуватимуть соціальні конфлікти, масова агресія, тероризм.

Продовольча проблема як явище, що потребує глобального вирішення, виявляється у тому, що виробництво продовольчих товарів є меншим за їх споживання, відтак попит перевищує пропонування. Зокрема, у 2010/2011 р. світове виробництво пшениці було меншим, ніж її споживання, на 4 млн т, а світові ціни на пшеницю за рік зросли на 84%. В економічній науці навіть почав використовуватися спеціальний термін – «*агфляція*», який означає зростання цін на продовольчі товари при зменшенні їх запасів, що відбувається на тлі загалом низької інфляції в національній економіці.

У зв'язку з браком харчів перед людством постала глобальна проблема збільшення виробництва сільськогосподарської продукції до 2050 р. на 70%, оскільки населення світу за цей період досягне 9,1 млрд осіб.

Вирішенням продовольчої проблеми у світових масштабах займається ООН. У доповіді цієї організації 2010 р. зазначається, що уряди країн світу повинні розглядати продовольчу проблему як першочергову, а серед країн, які у найближчі десятиліття стануть основними виробниками сільськогосподарської продукції, згадані Бразилія, Російська Федерація, Індія, Китай та Україна.

5. Переваги та обмеження глобалізації

Глобалізація є *суперечливим* явищем сучасного світу, оскільки вона має і позитивні, і негативні наслідки для національних економік та суспільств.

Позитивні наслідки, або переваги від **глобалізації**, які відчули і окремі країни, і уся світова спільнота в цілому, втілюються у тому, що:

- досягаються вищі і стабільніші середні світові темпи економічного зростання;
- зростає середній рівень життя, урізноманітнюється споживчий вибір – перелік доступних товарів та послуг для більшості людей;
- мобілізуються значні фінансові ресурси на здійснення життєво важливих проектів – подолання хвороб, наслідків екологічних катастроф тощо;
- сучасні технології стають доступними не лише для громадян найбільш розвинених країн, а й для всього світу.

Згадані переваги для людей, що користуються сучасними засобами зв'язку, подорожують світом, отримують освіту та знаходять роботу в різних країнах, використовують глобальні бази даних Інтернет тощо, є незаперечними та очевидними.

Не менш актуальним для усього світу та, особливо, країн з нижчим рівнем економічного розвитку, до яких належить й Україна, є питання негативних наслідків глобалізації. Знаючи їх, можна віднайти способи послаблення та запобігання.

Негативні наслідки глобалізації – це загрози, спричинені нею. Вони мають декілька форм прояву.

По-перше, негативні наслідки глобалізації виявляються у тому, що економіки країн починають втрачати свої особливі риси, посилюється залежність їх розвитку від міжнародного економічного порядку. Надмірна інтеграція у світову економіку загрожує втратою здатності уряду керувати економічними та політичними подіями всередині країни. Причому, ця загроза стосується, у першу чергу, країн з нижчим рівнем розвитку. Водночас, вона майже не поширюється на розвинені країни – Німеччину, США, Японію тощо – які разом контролюють левову частку світової торгівлі, рух основних міжнародних фінансових потоків. Тому саме ці розвинені країни визначають глобальне економічне середовище.

По-друге, при глобалізації створюються передумови для виникнення *особливих конфліктів*. Вони пов'язані з тим, що глобальна економіка розвивається в особливому культурному, правовому, світоглядному середовищі окремих країн. Те, що для людей однієї культури в економічному житті вважається нормою, для інших може бути незрозумілим або й неприйнятним. *Наприклад*, закони шаріату, які є нормою життя в мусульманських країнах, можуть не сприйматися представниками християнської європейської культури. Міжнародний

бізнес, який працює в умовах різних країн, має пристосовуватися і враховувати особливості кожної національної культури.

Глобалізація, основними провідниками якої є розвинені країни, сприяла поширенню практики, так званого, *«культурного імперіалізму»*. Його суть полягає у намаганні поширювати певну модель поведінки, способу життя, ціннісні орієнтири, традиції, що властиві одній країні або групі країн, на увесь світ.

Небезпека «культурного імперіалізму» пояснюється тим, що втрачається культурне розмаїття світу, пригнічуються національні особливості. Через нав'язування іншої культури можуть втілюватися й небажані для громадян певної країни політичні цілі.

По-третє, основний провідник глобальних процесів – міжнародні транснаціональні корпорації (ТНК), потрапляючи у національні економіки, починають злиття та поглинання. Це послаблює конкуренцію, загрожує середньому та малому бізнесу. Наслідком такої діяльності ТНК може ставати й зростання безробіття. До того ж ТНК, зазвичай, мають схильність до перенесення екологічно небезпечних виробництв у країни з нижчим рівнем розвитку. Це ускладнює вирішення проблеми бідності та низьких стандартів життя. Основні транснаціональні корпорації світу походять з *сімох* найбільш розвинених країн. Саме вони є власниками сучасних Інтернет – комп'ютерних технологій та біотехнологій, які визначають напрямки розвитку людства та роблять товари конкурентоспроможними на світових ринках.

По-четверте, глобалізація, створюючи умови для взаємного проникнення економік, досі не забезпечила помітного зближення країн за рівнем соціально – економічного розвитку, за якістю життя. Нерівномірність відтворюється і консервується (зберігається).

У сучасній науці використовується поділ усіх країн світу на, так звані, «центр», «периферію», «напівпериферію». До «центру» відносять найбільш розвинені країни – США, країни-члени ЄС, Японію, які продукують і поширюють світом прогресивних технології. «Периферією» називають країни, що виконують роль постачальників сировини для розвинених економік та виробляють для них дешеві споживчі товари. «Напівпериферія» – це країни перехідного стану між двома крайніми групами.

Про збереження впродовж останніх 30 років суттєвого розриву у рівнях виробництва та добробуту розвинених країн, що розвиваються, свідчать такі дані (схема 5.1.3).

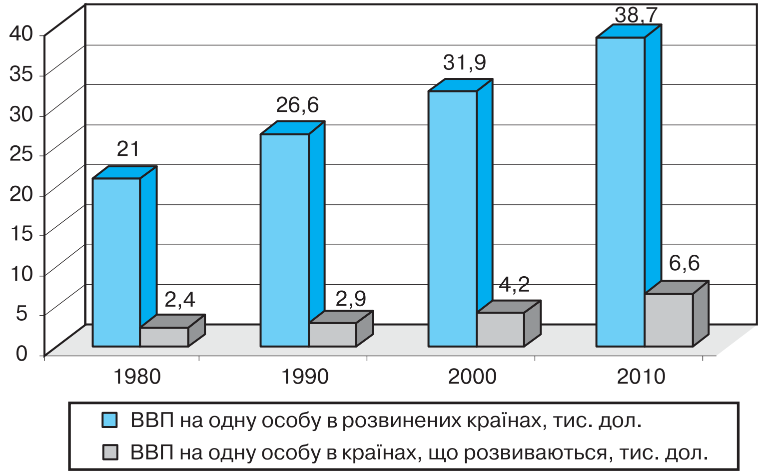


Схема 5.1.3

ВВП на одну особу в розвинених країнах та країнах, що розвиваються

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє суттєвий розрив у обсягах ВВП на одну особу, що зберігається упродовж 30-річного періоду (1980 – 2010 рр.).
- Спостерігається деяке скорочення цього розриву: у 1980 році обсяг ВВП на одну особу в розвинених країнах був більшим, ніж у країнах, що розвиваються, у 8,75 рази, в 1990 – у 9,1 рази, в 2000 – у 7,6 рази, в 2010 – у 5,9 рази.

Дуже повільне зближення країн за обсягами ВВП на одну особу та їх суттєвий розрив між ними засвідчує, що переваги глобалізації використовуються країнами по-різному: у більшій мірі розвиненими країнами та у меншій – країнами, що розвиваються.

Переваги і загрози глобалізації вимагають відповідної реакції з боку українського суспільства та влади. Ця реакція має охоплювати такі дії:

– розробку планів розвитку країни в найближчій і віддаленій перспективі з урахуванням участі країни в глобалізаційних процесах;
– сприяння досягненню необхідного рівня конкурентоспроможності української економіки на міжнародних ринках шляхом модернізації пріоритетних галузей і сфер діяльності;

– приєднання до таких інтеграційних об'єднань та використання таких форм інтеграції, які сприятимуть зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Підсумки теми

- ☑ Кожна національна економіка є частиною світового господарства. Світове господарство – це система економічних взаємозв'язків, що складаються між національними економіками. В межах світового господарства виокремлюються групи країн високого, середнього рівня розвитку, країн, що розвиваються та характеризуються незавершеними ринковими перетвореннями. Основою світового господарства є міжнародний поділ праці.
- ☑ Міжнародна економічна інтеграція – зближення та об'єднання економік – може оцінюватися за показниками частки експорту та частки імпорту у ВВП, частка іноземних інвестицій у загальних інвестиціях в національну економіку.
- ☑ В процесі міжнародної інтеграції використовуються такі форми об'єднання, як зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна інтеграція.
- ☑ Українська економіка є відкритою та такою, що об'єднується з економіками інших країн через різні форми взаємозв'язків. Але її участь у світовому господарстві через недосконалість структури експорту та імпорту, структуру іноземних інвестицій є нераціональною.
- ☑ Глобалізація – суттєве поглиблення взаємозв'язків, що спирається на досягнутий рівень інтеграції та в процесі якого використовуються різні організаційні форми взаємодії країн та науково-технічні досягнення.
- ☑ Зближення національних економік в процесі глобалізації з користю для людства може бути використано при вирішенні глобальних проблем – проблеми забруднення природного довкілля, проблеми бідності, продовольчої проблеми.
- ☑ Глобалізація дає національним економікам та суспільствам значні переваги, зокрема: прискорення економічного зростання, можливість перерозподілу світових ресурсів, вищий загальний рівень добробуту, якості життя та можливість використання сучасних технологій всіма країнами світу.
- ☑ Глобалізація має негативні наслідки, до яких належать втрата керованості національної економіки з боку національних урядів, по-

силення «культурного імперіалізму», панування ТНК в національних економіках та вирішення проблем розвинених країн за рахунок країн, що розвиваються. Обмеження негативних наслідків глобалізації передбачає активну діяльність урядів країн.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Вивчення цієї теми дає можливість усвідомити місце української економіки у світовому господарстві, відтак, стає зрозумілим, наскільки вдало чи невдало країна використовує переваги інтеграції та глобалізації.
- Для усіх, хто планує займатися зовнішньоекономічною діяльністю, має стати зрозумілим, наскільки вона складна та суперечлива, відтак, потребує від економічних суб’єктів великих знань, умінь, зусиль.

Контрольні запитання та завдання

1 Визначте спільні риси та відмінності двох явищ – економічної інтеграції та глобалізації. Поясніть. чи можливе існування світового господарства без інтеграції національних економік.

2 Зробіть розрахунки двох показників $\frac{Ex}{Y}$ та $\frac{Im}{Y}$ за українськими даними за останні п’ять років. Сформулюйте тенденцію, яка вимальовується. Спробуйте пояснити її причини.

3 Позначте на контурній карті світу країни, що входять до інтеграційних об’єднань, про які йшлося у цій темі. Що ви пам’ятаєте про ці країни, особливо, про їх людські та природні ресурси з уроків географії?

4 У тексті теми є інформація про експорт та імпорт України за групами країн у 2010 р. Знайдіть більш нові дані, зробіть розрахунки часток окремих груп країн та сформулюйте висновки про зміни.

5 Чи є підстави вважати, що світова економіка може використовувати переваги глобалізації, позбавившись від усіх обмежень, пов’язаних з нею? Обґрунтуйте свою відповідь.

Що далі?

Важливим показником для оцінювання зв’язків національної економіки з економіками інших країн у межах світового господарства є *схильність до імпорту*. Цей показник розраховується, досліджується й береться до уваги при прогнозуванні економічних процесів.

Схильність до імпорту (*im*) віддзеркалює готовність національних споживачів купувати імпортовані товари. Вона може визначатися або як гранична, або як середня схильність до імпорту та, відповідно, розраховуватися за формулами:

$$im = \frac{\Delta \mathrm{Im}}{\Delta Y}, \quad im = \frac{\mathrm{Im}}{Y}.$$

Помічено, що у країнах нижчого рівня розвитку, зазвичай, схильність до імпорту є *вищою*.

Зрозуміло, що зростання імпорту зменшує ВВП, впливаючи на нього через показник чистого експорту ($Y = C + I + G + Nx,\ Nx = Ex - Im$).

Якщо припустити незмінність частини чистого експорту ($\overline{N}x$) та залежність імпорту від зміни обсягів національного ВВП, що й відображає показник схильності до імпорту, то отримуємо вираз:

$$Y = C + I + G + \overline{N}x - im \times Y.$$

Наведена формула віддзеркалює те, що при зростанні схильності до імпорту, за інших рівних умов, національний ВВП скорочуватиметься.

Тема 5.2. Світова торгівля та міжнародна валютна система

Історично склалося так, що першою формою міжнародних економічних відносин стала торгівля товарами. Купецькі каравани на суші, споряджені торговцями флотилії суден на морях забезпечували обмін товарами між країнами з часів Стародавнього світу. Постійне пересування валок українських чумаків в Крим та повернення звідти з сіллю та рибою означало існування налагодженого каналу міжнародної торгівлі на українських теренах у період Середньовіччя.

Обмін товарами між країнами, що мають власні гроші, потребує обміну валют. Відтак, на ґрунті міжнародної торгівлі виникають міжнародні валютні відносини.

Дві найдавніші форми міжнародних економічних відносин – міжнародна (світова) торгівля та валютні відносини – аналізуються у цій темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- чому країни торгують товарами власного виробництва та які переваги вони мають від зовнішньої торгівлі;
- що таке протекціонізм та лібералізм у зовнішній торгівлі;
- як забезпечується стабільність валютних відносин і чому вона потрібна;
- яких змін зазнала міжнародна валютна система з середини XIX ст. і до початку XXI ст.

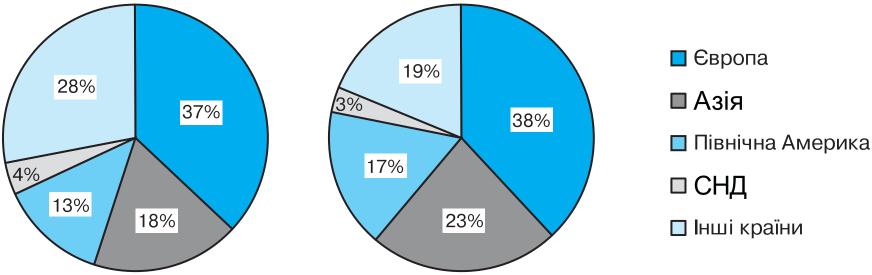
Логіка теми

Особливості та причини світової торгівлі → Структура та сальдо торгового балансу країни → Державне регулювання зовнішньої торгівлі → Міжнародні валютні відносини і міжнародна валютна система → Чинники девальвації (ревальвації) національної валюти

1. Деякі риси сучасної міжнародної (світової) торгівлі

Світова торгівля є настільки звичним і масовим явищем сучасного світу, що мало хто з пересічних споживачів замислюється над тим, чому вона виникла і продовжує розвиватися.

Про масштаби світової торгівлі свідчать такі цифри. У 2011 р., за даними Світової організації торгівлі (СОТ), обсяги торгівлі товарами та послугами на світових ринках оцінювалися у 22,35 трлн. дол. США. Світовими лідерами торгівлі залишалися розвинені європейські країни (рис. 5.2.1).



Частка у світовому експорті груп країн у 2011 р.

Частка у світовому імпорті груп країн у 2011 р.

Рис. 5.2.1

Пояснення до рисунка

- Колові діаграми ілюструють, що найбільша частка у світовому експорті та імпорті припадає на розвинені європейські країни – 37 та 38%, відповідно.
- Загальна частка розвинених європейських та північноамериканських країн в експорті та імпорті сягає, відповідно, 50 та 55%. Відтак, саме розвинені країни визначають масштаби світової торгівлі.

В рейтингу окремих країн *світове лідерство* у торгівлі посідає *Китай*. Лише впродовж одного 2011 р. ця країна збільшила експорт своїх товарів в 1,2 рази та досягла частки 10,4% у світовому експорті.

Світова торгівля є надзвичайно динамічним (змінюваним) явищем. На початку XXI ст. їй, зокрема, властиві такі особливості:

– зменшення частки торгівлі сировиною і збільшення частки торгівлі готовою продукцією, яка сягає більш ніж 2/3 світового експорту;

– зростання частки у світовій торгівлі не лише Китаю, а й інших нових індустріальних країн Азії – Тайваню, Південної Кореї, Сінгапура тощо;
– випереджаюче зростання торгівлі *науково-технічною продукцією*, обсяги якої в останні 20 років збільшилися у десятки разів.

У зовнішній торгівлі діють *особливі механізми утворення цін*, що суттєво відрізняються від механізмів ціноутворення на внутрішніх ринках країн, де визначальним є вплив на ціни співвідношення попиту та пропонування товарів.

Світові ціни відображають **міжнародну** (інтернаціональну) **вартість товару**. Вона визначається головними продавцями та покупцями певних видів продукції і формується при здійсненні регулярних торгів великими партіями товарів у вільно конвертованій валюті в основних центрах світової торгівлі. Наприклад, світові ціни на машини й устаткування – це ціни, переважно, європейських, японських і американських фірм, на вугілля – ціни у західноєвропейських портах, які приймають судна з вугіллям; на цинк, свинець, олово, нікель, алюміній – ціни Лондонської біржі кольорових металів, на нафту – ціни країн ОПЕК.

Ціни на однаковий товар на світових ринках можуть відрізнятися в залежності від валюти, у якій здійснюються розрахунки, *умов постачання товару* та *умов розрахунків* з постачальником, *термінів* угод тощо.

2. Чому існує світова торгівля

Загальна відповідь на питання про те, чому країни торгують між собою, може бути такою: «Міжнародна торгівля існує тому, що у відносинах між країнами склався ***міжнародний поділ праці***».

Міжнародний поділ праці передбачає спеціалізацію –спрямування ресурсів країни у виробництво *певних* товарів та обмін результатами виробництва з іншими країнами.

Логіка найдавніших міркувань з приводу причин виникнення міжнародної торгівлі була дуже простою і спиралася на факт наявності у кожній країні особливих *природних ресурсів*, яких бракує в інших країнах.

Адам Сміт, якого вважають батьком економічної науки (XVIII ст.), зробив важливий крок у розкритті істини, використавши у поясненні причин світової торгівлі поняття *витрат виробництва* різних товарів.

Наприклад, якщо порівняти витрати виробництва вівса і виноградного вина в Шотландії та у Португалії, то зрозуміло, що через відмінності у кліматі овес вигідніше вирощувати в Шотландії, а виноград – у Португалії. За умови відповідної спеціалізації та обміну результатами виробництва вигоди матимуть обидві країни.

Давід Рікардо, великий англійський економіст (XIX ст.), при відповідаючи на питання про причини світової торгівлі, використав поняття *порівняльних переваг*. Принцип порівняльних переваг полягає у тому, що при міжнародному поділі праці кожній країні вигідніше виробляти та експортувати ті товари, при виготовленні яких продуктивність праці є відносно вищою, попри те, що країна могла б виробляти й інші товари.

Наприклад, Японія має значний науковий потенціал та велику кількість освічених та кваліфікованих працівників. Тому країна здатна ефективно виробляти товари, для виготовлення яких потрібна кваліфікована праця, й спеціалізується на виготовленні наукоємної електронної продукції. Австралія володіє великими земельними просторами та сучасними сільськогосподарськими технологіями, тому може ефективніше виробляти такі товари, як пшениця, вовна, м’ясо. Бразилія має тропічний клімат, родючі землі, вдосталь відносно дешевої робочої сили, що створює передумови для ефективного виробництва кави. Економічно розвинута Німеччина з її досконалою виробничою інфраструктурою має переваги у виробництві капіталомістких товарів – автомобілів, обладнання, устаткування тощо.

Ілюструємо принцип відносних переваг *прикладом*.

Нехай є дві країни, вся економіка яких – це виробництво нафти та цукру. Умови виробництва, продуктивність праці й, відповідно, витрати виробництва у першій країні такі, що встановлюється *внутрішній обмінний коефіцієнт*: 1 т нафти – 1 т цукру. Такий внутрішній обмінний коефіцієнт означає, що витрати виробництва однієї тонни нафти в країні такі ж самі, як і виробництва однієї тонни цукру.

У другій країні *внутрішній обмінний коефіцієнт* інший: 1 т нафти – 3 т цукру. Це означає, що тут виробництво нафти є відносно дорожчим. Тому країна має відносні переваги при виробництві цукру.

Нехай країни починають торгувати, й у стосунках між ними встановлюється *зовнішній обмінний коефіцієнт* 1 т нафти – 2 т цукру.

Переваги, які отримує кожна країна, зосередившись на виробництві того продукту, який вона виробляє з відносно меншими витратами, можна відобразити з використанням таблиці.

Таблиця 5.2.1

Ілюстрація принципу відносних переваг у зовнішній торгівлі

Країни	Продукт	Обсяги виробництва до спеціалізації	Обсяги виробництва після спеціалізації	Експорт (–) Імпорт (+)	Наявні обсяги продуктів після обміну	Виграш від спеціалізації і торгівлі
Перша	нафта	36	60	–20	40	4
	цукор	24	0	+40	40	16
Друга	нафта	16	0	+20	20	4
	цукор	8	56	–40	16	8

Пояснення до таблиці

- У третій колонці таблиці ілюстровано те, що, якби кожна з країн виробляла одночасно і нафту, і цукор, то перша мала б 36 т нафти і 24 т цукру, друга – 16 т нафти і 8 т цукру.
- Спеціалізація на виробництві товарів з врахуванням принципу відносних переваг передбачає таке. Перша країна, відмовившись від виробництва 24 т цукру, за внутрішнім обмінним коефіцієнтом 1 т нафти – 1 т цукру, може додатково виробити 24 т нафти. І тоді її загальне виробництво нафти складатиме 60 т (36 + 24 = 60). Натомість, друга країна, відмовившись від виробництва нафти, здатна, за внутрішнім обмінним коефіцієнтом 1 т нафти – 3 т цукру, створити додатково 48 т цукру (16 × 3 = 48). А загальне виробництво цукру другої країни становитиме 56 т (8 + 48 = 56).
- Якщо перша країна експортуватиме нафту в обсязі 20 т, то це дасть їй можливість придбати, за зовнішнім обмінним коефіцієнтом 1 т нафти – 2 т цукру, 40 т цукру.
- Якщо друга країна експортуватиме цукор в обсязі 40 т, то це дасть їй можливість придбати, за зовнішнім обмінним коефіцієнтом 1 т нафти – 2 т цукру, 20 т нафти.
- Після торгівлі на світовому ринку перша країна матиме у своєму розпорядженні 40 т нафти (60 – 20 = 40) і 40 т цукру, друга – 20 т нафти і 16 т цукру (56 – 40 = 16), що перевищує ті обсяги продуктів, які б могли мати країни без зовнішньої торгівлі.

Основна ідея, що ілюстрована у таблиці, – це існування переваг від зовнішньої торгівлі для *обох* країн. Перша країна одержує виграш тому, що відмовляється від виробництва цукру з відносно вищими витратами та зосереджується на виробництві нафти з відносно ниж-

чими витратами. Друга країна навпаки, – відмовляється від виробництва нафти, та зосереджується на виробництві цукру.

3. Торговий баланс країни

Країна, що бере участь у міжнародній торгівлі, отримує надходження коштів від експорту та має витрати, пов'язані з імпортом. Усі надходження та витрати, пов'язані з торгівлею товарами та послугами, віддзеркалюються у торговому балансі країни.

Торговий баланс країни – це фінансова таблиця, у якій віддзеркалено статті надходжень коштів за рік від експорту, статі витрат за імпортом та баланс (сальдо) надходжень та витрат у зовнішній торгівлі.

Якщо надходження від експорту є більшим, ніж витрати на імпорт, то країна має **позитивне** сальдо торгового балансу. Якщо, навпаки, витрати країни на імпорт є більшими, ніж надходження за експорт, то сальдо її торгового балансу буде **від'ємним**, тобто виникає *дефіцит торгового балансу.*

Дефіцит торгового балансу є проблемою національної економіки, оскільки виникає брак коштів для фінансування імпорту. Вирішення цієї проблеми може досягатися різними шляхами: скороченням імпортних закупок, використанням коштів з офіційних валютних резервів країни або коштів, одержаних у борг від інших країн.

Сальдо торговельного балансу віддзеркалює рівень конкурентоспроможності національної економіки, сприятливість або несприятливість зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Позитивне сальдо торгового балансу, за інших рівних умов, свідчить про високий рівень конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва та про сприятливу для країни кон'юнктуру світових ринків.

Досліджуючи структуру торгового балансу – співвідношення статей експорту та імпорту, можна робити висновки про місце країни у міжнародному поділі праці, про рівень розвитку національної економіки та економічну безпеку країни. Дані про структуру товарного (без урахування торгівлі послугами) експорту та імпорту України в 2010 р. містяться у таблиці 5.2.2.

Таблиця 5.2.2

Структура експорту та імпорту України у 2010 р.

Експорт		**Імпорт**	
Статті експорту	Частка (%)	Статті імпорту	Частка (%)
1. Недорогоцінні метали та вироби з них	33,7	1. Мінеральні продукти	34,8

2. Мінеральні продукти	13,1	2. Механічне обладнання, машини, устаткування та механізми.	13,5
3. Механічне обладнання, машини, устаткування та механізми.	11,0	3. Продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості.	10,7
4. Продукція рослинного походження.	7,7	4. Недорогоцінні метали та вироби з них.	6,8
5. Продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості.	6,8	5. Транспортні засоби та шляхове обладнання.	6,0
6. Транспортні засоби та шляхове обладнання.	6,3	6. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук.	6,0
7. Жири та олії тваринного або рослинного походження.	5,1	7. Текстиль і текстильні вироби.	3,3
8. Готові харчові продукти.	5,0	8. Продукція рослинного походження.	2,6
9. Інше	10,3	9. Інше	16,3
Разом	100	Разом	100

Пояснення до таблиці

- Структура торгового балансу України свідчить про те, що основною статтею українського експорту є не готова продукція, а сировинні продукти – метали (стаття «Недорогоцінні метали та вироби з них») та природні ресурси (стаття «Мінеральні ресурси»). Частка статей, через які країна могла б використати свої переваги – природно-кліматичні умови та потенціал сільського господарства й харчової промисловості – є незначною. Така структура експорту свідчить про невисокий рівень економічного та технологічного розвитку країни, низьку конкурентну спроможність готової продукції вітчизняного виробництва та невикористані країною переваги у зовнішній торгівлі.
- Основними статтями українського імпорту є енергетичні ресурси – нафта та газ (стаття «Мінеральні продукти») і готова продукція машинобудівної галузі (стаття «Механічне обладнання, машини, устаткування та механізми»). Така структура імпорту свідчить про значну залежність країни від постачальників енергетичних ресурсів, від виробників високотехнологічних засобів виробництва та про існування значних загроз для економічної безпеки країни.

Від’ємне сальдо торгового балансу стає особливо небезпечним для національної економіки, якщо перевищення імпорту над експортом

виявляється хронічним довготривалим явищем. У цьому випадку створюється загроза порушення стабільності національної валюти. Динаміка сальдо торгового балансу України за вісім років подана на рис. 5.2.2.

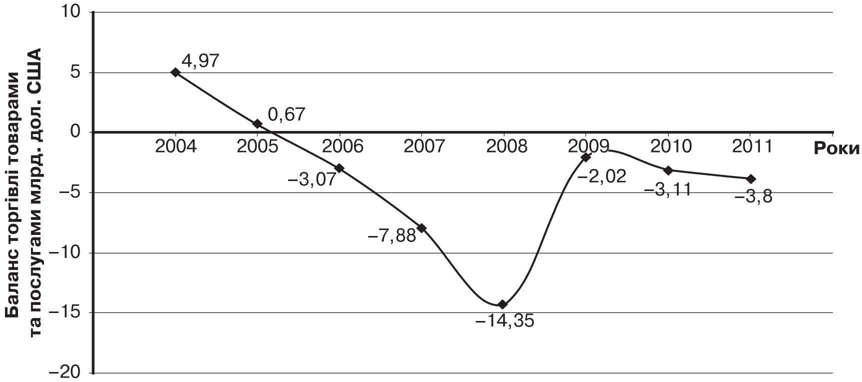


Рис. 5.2.2

Динаміка сальдо торгового балансу України

Пояснення до рисунка

- Упродовж досліджуваного восьмирічного періоду спостерігається тенденція переходу від позитивного сальдо торгового балансу до від'ємного. Існування такої тенденції пов'язується, у першу чергу, з погіршенням кон'юнктури ринку металів, торгівля якими формує основну статтю українського експорту.
- Найбільше від'ємне сальдо торгового балансу Українии припадає на 2008 р. – рік початку глобальної фінансової кризи.

Для підвищення у структурі експорту частки готової продукції – машин та обладнання, споживчих товарів, продукції сільського господарства тощо – необхідне впровадження сучасних технологій виробництва, які б забезпечували вищу якість і нижчі витрати, активне просування вітчизняних товарів на міжнародних ринках.

4. Державне регулювання зовнішньої торгівлі

Коли дефіцит торговельного балансу стає загрозливим, держава може вдаватися до певних заходів, які називаються протекціоністськими.

Протекціонізм (від англ. *protect* – захист) – це діяльність уряду, спрямована на захист вітчизняних виробників від конкуренції з іноземними. Типовими заходами при здійсненні політики протекціонізму є:

– імпортне мито;
– квоти на ввезення товарів з-за кордону (імпортні квоти);
– ліцензування, або нетарифні бар’єри;
– добровільні обмеження.

Імпортне мито – це плата, що стягується на кордоні з власника товару іноземного виробництва, який ввозиться в країну для продажу. Воно може використовуватись як джерело доходу державного бюджету і як засіб захисту вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Коли мито використовується тільки як джерело надходження коштів у бюджет держави, то його ставка є невеликою і воно називається *фіскальним* (від англійського *fiscal* – стягнення). *Протекціоністське* мито, що має на меті створення несприятливих умов для іноземних конкурентів, передбачає значно вищу ставку. Сплативши таке мито, власник імпортного товару змушений підвищити ціну на нього, в результаті чого товар стає дорожчим і втрачає переваги. Іноді мито досягає рівня, що повністю позбавляє іноземні товари шансів на успішний продаж. Наприклад, у 1992 р. Міністерство торгівлі США встановило на уранову руду з країн СНД величезний митний збір – 115,82%.

Імпортні квоти – це дозволені урядом країни обсяги імпорту певних товарів, перевищення яких вважається незаконним. Достатньо часто імпортні квоти виявляються більш ефективним засобом стримування ввезення іноземних товарів, ніж мито. Наприклад, у США в певні періоди діяли імпортні квоти на м’ясо-молочні продукти, тютюн, фруктові соки, мотоцикли, побутову електроніку тощо.

Ліцензування, або нетарифний бар’єр – це дозвіл на ввезення товарів з урахуванням його якісних характеристик. Країна може встановлювати завищені стандарти якості продукції, а іноді чинити бюрократичні перешкоди, обмежуючи ввезення товарів. Саме так чинила певний час Велика Британія, забороняючи імпорт вугілля. До таких дій у 2011 р. вдавалася Російська Федерація щодо імпортованих з України сирів.

Добровільні обмеження – це більш сучасна форма стосунків у зовнішній торгівлі, коли іноземні виробники без очевидного формального примусу зменшують обсяги свого експорту в країну, сподіваючись уникнути занадто жорстких торговельних бар’єрів у вигляді

мита та квот. Домовленість про обмеження досягається під час укладання торговельних угод. Наприклад, японські автомобілебудівні підприємства під загрозою введення США вищого мита або нижчих квот погоджувалися на добровільне обмеження ввезення автомобілів.

Протекціонізм має певні короткострокові позитивні наслідки. Але його втілення спричиняє значні негативні наслідки у довшому періоді, зокрема:

- *зростання цін.*

Підвищення цін відбувається через збільшення імпортного мита та у зв'язку з послабленням конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками. Одне з досліджень, проведених у США засвідчило, що загальні щорічні втрати споживачів від протекціоністських заходів становлять майже 82 млрд. дол.

- *гальмування економічного зростання.*

Досвід країн, що розвиваються, свідить, що у тих країнах, які активно використовували торговельні бар'єри для захисту вітчизняних виробників зростання було повільнішим, ніж у країнах, які проводили більш відкриту економічну політику.

Крайнім виявом протекціонізму є «торговельні війни». «*Торговельна війна*» – це запровадження урядами країн жорстких заходів для обмеження доступу на внутрішні ринки. Досвід «торговельних воєн» переконав, що у них програють обидві сторони.

В історії міжнародних відносин можна знайти різні приклади «торговельних воєн». Зокрема, у середині 50-х років виникла «годинникова війна» між Швейцарією та США. Американські виробники годинників домагалися від уряду 50% підвищення мита на імпортні годинники. На початку 70-х років відбувалась «текстильна війна» між Японією та США у зв'язку з намаганнямм США здійснити квотування імпорту текстилю. У 1976 – 1977 рр. розпочалася колективна «торговельна війна» країн Європейського співтовариства, США, Австралії, Канади проти Японії. Вона розгорталася на ринках 20 товарів – сталі, скла, паперу, шовку, автомобілів, кондиціонерів, радіоприймачів тощо, а звинувачення проти Японії були пов'язані з демпінговими (штучно заниженими) цінами.

Протилежним до протекціонізму підходом до регулювання зовнішньої торгівлі є лібералізм.

Лібералізм – це зовнішньоекономічна політика, за якої митні органи виконують тільки реєстраційні функції, не стягуючи мита, та відсутні квоти й інші обмеження.

Жодна країна світу не може дозволити собі реалізацію повного лібералізму в торговельних відносинах, оскільки це може загрожувати її економічній безпеці.

Важливу роль у лібералізації зовнішньої торгівлі відіграє міжнародна торговельна організація – ***Світова організація торгівлі*** (СОТ). З 2009 року Україна є членом цієї організації.

Члени СОТ зобов'язуються дотримуватись у стосунках таких правил:

1) взаємного надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі, що виключає дискримінаційні обмеження;
2) регулювання торгівлі, переважно митними тарифами, що встановлюються в процесі переговорів та взаємоузгоджень;
3) відмови від кількісних обмежень обсягів торгівлі (квот), від створення штучних бар'єрів у торгівлі;
4) забезпечення прозорості (зрозумілості для партнерів) торговельної політики уряду та вирішення конфліктів у процесі переговорів.

Унікальним об'єднанням країн, в межах якого реалізується лібералізм у зовнішній торгівлі та регулюються фінансові, валютні, міграційні відносини, став ***Європейський союз*** (ЄС).

Основи ЄС закладені ще у 1957 році. Організація створювалася з метою інтеграції національних економік у єдину наднаціональну систему. Центральний орган ЄС – ***Європейська комісія*** – розробила і втілила за час існування цієї організації майже 300 програм, які стосувалися таких питань:

- усунення торгових бар'єрів;
- забезпечення вільного інвестування капіталів;
- запровадження єдиної валюти;
- здійснення спільної сільськогосподарської політики;
- вільне пересування громадян територією ЄС без паспортів і віз;
- взаємне визнання дипломів про освіту;
- реалізація права на постійне проживання та роботу в інших країнах;
- узгодження податкової і цінової політики урядів окремих країн.

Останні приєднання до ЄС відбулися у 2004 році, коли новими членами стали *Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Мальта* та *Кіпр,* та у 2007 році – *Болгарія* та *Румунія*.

У 2010 році ЄС характеризувався такими економічними показниками:

- охоплював економіки 27 країн;
- виробляв майже 14% світового ВВП, маючи населення, що становить лише 4,65% від світового;
- забезпечував створення, в середньому, 36 тис. дол. ВВП на одну особу, що у 3,3 рази перевищувало середні світові показники виробництва ВВП на одну особу.

Стати членом ЄС є метою європейських країн, які прагнуть забезпечити своїм громадянам високі життєві стандарти, стабільність та демократію. Така перспектива декларувалася й українськими урядами. Для її досягнення країна-претендент повинна відповідати «Копенгагенським критеріям», зокрема:

- гарантувати верховенство закону та реалізацію основних прав людини;
- забезпечувати конкурентоспроможність економіки у ринкових механізмах, що діють всередині ЄС;
- виконувати зобов’язання щодо реалізації визначених ЄС цінностей та цілей політичного, економічного та валютного союзу країн – учасниць;
- дотримуватися безпечних нормативів таких макроекономічних показників, як дефіцит бюджету та державного боргу, як темп інфляції та коливання курсу національної валюти.

5. Міжнародна валютна система

У процесі зовнішньої торгівлі країни, що послуговуються різними валютами, мусять здійснювати взаємні розрахунки. Тому необхідним стає визначення пропорцій обміну валют. Відносини країн з приводу формування цих пропорцій називають ***валютними відносинами***.

В сучасному світі міжнародні валютні відносини контролює Міжнародний валютний фонд (МВФ). Його метою є запобігання раптовим необґрунтованим коливанням курсів валют.

Міжнародна валютна система у її сучасному розумінні виникла в XIX ст. й має складну та цікаву історію.

Міжнародна валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, яка закріплена міждержавними домовленнями (угодами). В міжнародних угодах передбачаються способи, інструменти та форми організації стосунків між країнами, за допомогою яких відбувається упорядкування валютних відносин.

Міжнародна валютна система включає елементи, які відображені на схемі 5.2.1.

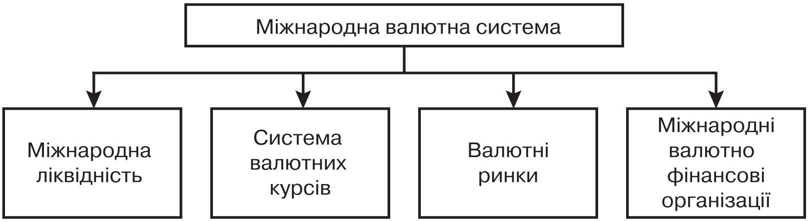


Схема 5.2.1

Елементи міжнародної валютної системи

Пояснення до схеми

Схема ілюструє, що основними елементами міжнародної валютної системи є міжнародна ліквідність, система валютних курсів, валютні ринки та міжнародні валютно-фінансові організації.

Міжнародна ліквідність – це сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть бути використані в міжнародних розрахунках. Вона охоплюють, так звані «тверді» валюти, у яких зберігаються офіційні валютні резерви країн (наприклад, долари США, Євро тощо) золото у зливках, кредитні гроші, зокрема, облігації, міжнародні композитивні (штучні) гроші (наприклад, спеціальні права запозичення СДР).

Система валютних курсів – це способи формування пропорцій обміну однієї національної грошової одиниці на грошові одиниці інших країн. Розрізняють фіксовані та плаваючі валютні курси.

Валютний ринок – це складний економічний механізм, який забезпечує купівлю-продаж валют. Суб'єктами валютного ринку можуть бути підприємства та організації, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю; комерційні банківськи та брокерські контори, які обслуговують зовнішні зв'язки; державні установи, окремі громадяни.

До **міжнародних валютно-фінансових організацій** належать Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, Європейський центральний банк.

6. Розвиток міжнародної валютної системи

Розвиток міжнародної валютної системи має тривалу історію. Її основні етапи від середини XIX ст. і до сьогодні пов'язані з такими конкретними системами :

- золотого стандарту;
- золотодоларового (золотовалютного) стандарту;
- плаваючих регульованих валютних курсів.

Система золотого стандарту сформувалась у XIX ст. і продовжувала існувати до 20–30-х років XX ст. Юридично вона оформилена на Міжнародній конференції 1867 р. у Парижі.

Основними рисами системи золотого стандарту були:

1) фіксовані валютні курси;
2) встановлення золотого вмісту національних валют та обмін валют на золото;
3) підтримка країнами жорсткого співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
4) вільний експорт та імпорт золота.

За часів системи золотого стандарту механізм формування валютних курсів був досить простим, оскільки *визначався золотим вмістом валют*. Наприклад, якщо США визначали вартість долара у 25 грамів золота, а Велика Британія – вартість фунта стерлінгів у 50 грамів золота, то це автоматично означало, що британський фунт коштував 2 долари.

Система золотого стандарту мала очевидні *переваги*:

- стабільні валютні курси сприяли зменшенню невизначеності та ризиків в міждержавних відносинах, що стимулювало міжнародну торгівлю;
- автоматично, без втручання держави, долались дефіцити платіжних балансів за рахунок міграції золота.

Система золотого стандарту мала і певні *недоліки* (обмеження):

- при збільшенні паперової емісії грошей автоматично відбувався відплив золота за кордон, що ускладнювало регулювання національним урядом інфляції та безробіття;
- система могла існувати доти, доки один з учасників не вичерпував своїх золотих запасів.

Система золотого стандарту почала руйнуватися під час Першої світової війни, коли уряди воюючих країн були змушені у відповідь на зростання своїх військових витрат збільшувати емісію паперових грошей. Попри те, що після війни були здійснені спроби відродити систему золотого стандарту, до початку Другої світової війни практично всі країни Заходу припинили обмін паперових грошей на золото.

Система золотовалютного (золотодоларового) стандарту почала своє існування після підписання угоди на Міжнародній конференції в 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). Вона була системою регульованих Міжнародним валютним фондом (МВФ) і пов'язаних між собою валютних курсів, що проіснувала до початку 1970-х років.

Основними рисами Бруттон – Вудської системи золотодоларового стандарту були:

1) використання у якості інструментів міжнародних розрахунків золота та американського долара, відтак, встановлення золотого та доларового еквіваленту валют;
2) зобов'язання країн та їх центральних банків не допускати значних відхилень курсу, а у разі виникнення загрози таких відхилень – здійснювати заходи для стабілізації курсів;
3) обмеження *девальвації* (зниження курсу) або *ревальвації* (підвищення курсу) 10% у випадку неможливості запобігти коливанням;
4) встановлення фіксованого співвідношення при обміні долара на золото (35 дол. за унцію).

Основними причинами руйнування системи золотодоларового стандарту стало: зменшення золотих резервів США, нагромадження значних доларових запасів іншими країнами світу, дефіцит платіжного балансу США та заборона у 1971 р. адміністрацією Президента США Ніксона обмінювати долари на золото.

Система регульованих плаваючих курсів, або Ямайська валютна система виникла внаслідок підписання країнами – членами МВФ 1976 р. у Кінгстоні (Ямайка) нової угоди.

Основними рисами Ямайської валютної системи є:
1) повна демонетизація золота (відмова від обов'язковості обміну валют на золото) та ліквідація офіційної ціни золота;
2) використання у якості резервних декількох ключових валют при збереженні особливої ролі долара США;
3) застосування режимів гнучких (плаваючих) курсів, що віддзеркалюють стан економік окремих країн за умови регулювання центральними банками країн валютних співвідношень для недопущення їх різких коливань;
4) використання різних модифікацій режиму плаваючих обмінних курсів, наприклад, *незалежного «плавання», керованого «плавання», спільного (кошикового) «плавання», прив'язаного «плавання»*;
5) намагання перетворити штучну валюту СДР (Special Drawing Rights), створену МВФ, у головний резервний та міжнародний розрахунковий і платіжний засіб на противагу доларові США.

Новий етап у розвитку сучасної міжнародної валютної системи пов'язаний із запровадженням у 2002 р. нової валюти Євро. Стабільність Євро забезпечується високим рівнем розвитку країн-членів ЄС та країн-учасниць Єврозони, низькими темпами інфляції в цих країнах, та значною часткою ЄС у світовій торгівлі. Основні загрози стабільності

Євро сьогодні пов'язані з перевищенням безпечних меж державного боргу та дефіциту державного бюджету деякими країнами Єврозони.

7. Формування курсу національної валюти

Курс валюти – пропорція обміну валют, що відображає ціну однієї валюти у певній кількості одиниць іншої валюти. Наприклад, *1$ = 8 UA*, або *1 € = 10 UA* – це вираз, відповідно, ціни одного долара США та одного Євро у національній українській валюті – гривні. Натомість, *1 UA = 0,125 $*, *1 UA = 0,1 €* – це вираз ціни однієї гривні, відповідно, у доларах США та у Євро.

У міжнародних торговельних відносинах важливо, щоб курсові співвідношення валют були стабільними. Шкідливість різких курсових коливань ілюструємо прикладом.

Приклад. Менеджери українського переробного підприємства прийняли рішення про придбання нового обладнання, яке коштувало 20 млн дол. США, коли існував курс 1$ = 5 UA. Для цієї операції було взято кредит в українському банку на суму 100 млн грн. з розрахунку $\frac{20\text{ млн дол.} \times 5\text{ грн.}}{1\text{ дол.}} = 100$ млн грн. На момент здійснення угоди відбулося падіння курсу гривні (її девальвація) й, відповідно, зростання курсу долара. Встановилася нова ціна долара 1$ = 8 UA. За нових умов українському підприємству для придбання обладнання на суму 20 млн. дол. вже були потрібні не 100, а 160 млн. грн. з розрахунку $\frac{20\text{ млн дол.} \times 8\text{ грн.}}{1\text{ дол.}} = 160$ млн грн. Оскільки підприємству бракувало 60 млн грн. (160 – 100 = 60 млн грн.), то угода не відбулася. У розглянутій ситуації програли обидві сторони: покупець не отримав обладнання, продавець не реалізував створену ним продукцію.

Курсові співвідношення можуть змінюватися під впливом багатьох чинників. Загальне правило у цьому випадку можна сформулювати так: усе, що підвищує попит на національну валюту, сприяє й підвищенню її курсу (ревальвації). Натомість, усе, що зменшує попит на валюту, спричиняє й зменшення її курсу (девальвацію).

Зростанню попиту на національну валюту, отже, підвищенню її курсу сприяють такі основні чинники:

– вища конкурентна спроможність вітчизняних продуктів та послуг на світових ринках;

– більша привабливість національної економіки для іноземних інвесторів завдяки вищій прибутковості інвестицій та меншим ризикам втрати майна і доходів;
– зростання доходів іноземних споживачів, які надають перевагу продукції вітчизняного виробництва (вітчизняному експорту);
– привабливість країни для іноземних туристів через збережені в ній історичні, культурні цінності, достатній рівень послуг тощо;
– відносно низькі та стабільні внутрішні ціни.

Зменшення попиту на національну валюту, відповідно, падіння її курсу може відбуватися з таких причин:
– низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
– високі ризики та низька прибутковість проектів, здійснюваних іноземними інвесторами;
– непривабливість країни для іноземних туристів;
– висока інфляція.

Динаміка курсу гривні з моменту впровадження української національної валюти у 1996 р. подана на рисунку 5.2.3.

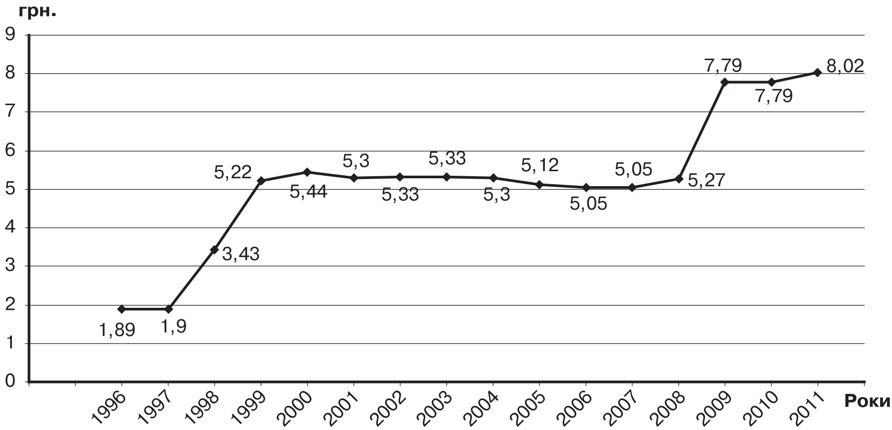


Рис. 5.2.3

Офіційний обмінний курс грн./дол. наприкінці року

Пояснення до рисунка

Рисунок ілюструє, що впродовж аналізованого 17-річного періоду в українській економіці було декілька значних девальвацій – падінь курсу гривні. Це – 1998 – 1999 рр. та 2009 р., коли українська економіка відчула на собі наслідки світових фінансових криз.

В практиці державного регулювання валютних курсів застосовувалася низка заходів, спрямованих проти падіння курсу національної валюти. Серед них:

– стимулювання експорту та стримування імпорту;
– створення сприятливого інвестиційного середовища для іноземних інвесторів;
– операції національного банку на відкритому ринку з продажу іноземної валюти, відносно якої відбувається падіння курсу вітчизняної.

Підсумки теми

☑ Міжнародна (світова) торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин. Вона є динамічним явищем з постійною зміною світових лідерів, структури торгівлі та чинників формування світових цін.

☑ Міжнародна торгівля виникає на ґрунті міжнародного поділу праці, який передбачає спеціалізацію – зосередження ресурсів країни на виробництві певних товарів. Основою спеціалізації можуть ставати наявні природні ресурси та переваги країни, що втілюються у нижчих витратах виробництва.

☑ Торговий баланс країни – фінансовий документ, що відображає структуру експорту та імпорту й їх співвідношення. Позитивне сальдо торгового балансу свідчить про конкурентну здатність товарів вітчизняного виробництва на світових ринках та сприятливу зовнішню кон'юнктуру. Від'ємне сальдо торгового балансу створює загрозу девальвації національної валюти.

☑ Державне регулювання зовнішньої торгівлі може здійснюватися на засадах протекціонізму та лібералізму. Як інструменти політики протекціонізму використовуються імпортні мита, імпортні квоти, ліцензування імпортованої продукції та спричинення добровільних обмежень з боку інших країн при загрозі жорстких обмежень зовнішньої торгівлі. Лібералізм у зовнішній торгівлі спирається на відсутність дискримінаційних обмежень, взаємоузгодження інтересів торговельних партнерів та вирішення конфліктів в процесі переговорів. Гарантами реалізації лібералізму у зовнішній торгівлі є такі міжнародні об'єднання, як СОТ та ЄС.

☑ Міжнародні валютні відносини є похідними від зовнішньої (світової) торгівлі. Міжнародна валютна система охоплює такі елементи,

як міжнародна ліквідність, система валютних курсів, валютний ринок та міжнародні валютно-фінансові організації.

- ☑ Найважливіші етапи розвитку міжнародної валютної системи пов'язані з системою золотого стандарту (за Паризькою угодою), системою золотодоларового стандарту (за Бреттон–Вудською угодою) та системою плаваючих регульованих валютних курсів (за Ямайською угодою). Кожна з систем спирається на особливі принципи та забезпечує стабільність обмінних курсів у особливий спосіб.
- ☑ Курс національної валюти – це її ціна у валюті іншої країни. Курсові співвідношення формуються під впливом багатьох чинників, найважливішими серед яких є конкурентна спроможність на світових ринках товарів вітчизняного виробництва, привабливість національної економіки для іноземних інвесторів, стабільність внутрішніх цін.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Розуміючи причини та наслідки від'ємного сальдо торгового балансу країни, ви зможете передбачати зміни в українській економіці під впливом зовнішньоекономічних чинників. А усвідомлюючи можливості СОТ та ЄС, ви зможете пояснити опонентам переваги членства у цих організаціях для України.
- Знаючи чинники, які впливають на курс національної валюти, ви свідомо прогнозуватимете його зміни та прийматимете раціональні рішення про формування портфелю власних активів.

Контрольні запитання та завдання

1. Знайдіть інформацію про структуру українського експорту та імпорту у 2000 та 2005 рр. Порівняйте їх з даними про відповідну структуру у 2010 р., наведеними у цій темі. Зробіть висновки про тенденції змін структури експорту та імпорту.
2. Змініть дані таблиці 5.2.1. «Ілюстрація принципу відносних переваг у зовнішній торгівлі», виходячи з того, що внутрішній обмінний коефіцієнт у першій країні став 1 т нафти – 1,4 т цукру, у другій країні 1 т нафти – 2,8 т цукру, а зовнішній обмінний коефіцієнт становить 1 т нафти – 2,1 т цукру. Зробіть висновки.
3. Згадайте приклади протекціонізму в торговельних відносинах між країнами, що наведені в тексті теми. Доповніть їх іншими прикладами з історії або сучасної практики взаємин між країнами. Які

переваги та загрози для національної економіки створює політика протекціонізму?

4 Які переваги та обмеження для українських експортерів й імпортерів могла створити девальвація гривні у 2009 році, коли відбувся перехід від співвідношення 1 дол. США – 5, 27 грн. до 1 дол. США – 7, 79 грн. Поясніть свій висновок.

5 Як можуть вплинути на курс гривні такі зміни:
- подорожчання імпортованих Україною енергоносіїв;
- зростання попиту на товари українських виробників сільськогосподарської продукції;
- збільшення ризиків інвестування в українську економіку.

Поясніть свої відповіді.

Що далі?

Для того, щоб оцінити вигоди від зовнішньої торгівлі, використовують показник, так званих, умов торгівлі. Він розраховується як співвідношення ціни експорту та ціни імпорту за формулою:

$$K_m = \frac{\sum ex_i \times p_i^{ex}}{\sum im_i \times p_i^{im}},$$

де ex_i – обсяг певного експортованого товару, p_i^{ex} – ціна одиниці експортованого товару, im_i – обсяг імпорту певного товару, p_i^{im} – ціна за одиницю імпортованого товару.

Якщо показник зростає, то це засвідчує покращання цих умов торгівлі, оскільки за експортовані товари країна може отримати більше імпортованих.

При визначенні обмінного курсу національної валюти використовують різні способи оцінювання, зокрема: а) пряме та обернене котирування, б) номінальний та реальний обмінний курс.

Прикладом прямого котирування є: 1 дол. США = 8,02 грн. Відповідно, обернене котирування – це 1 грн. = 0,125 дол. США.

Щоб визначити реальний курс, необхідно враховувати співвідношення рівнів цін у двох економіках, застосувавши формулу:

$$q^r = q^n \times \frac{P}{P^*},$$

де q^n, q^r – відповідно, номінальний та реальний курс при прямому котируванні, P – загальний рівень вітчизняних цін, P^* – загальний рівень цін в іншій країні.

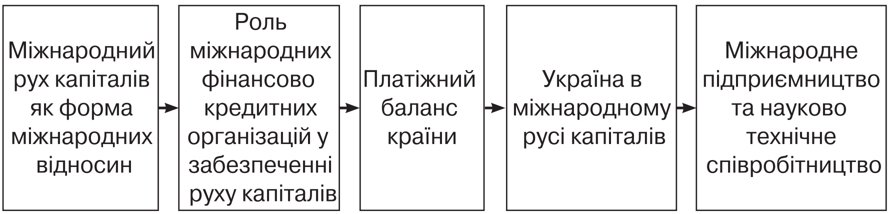
Тема 5.3. Міжнародний рух капіталів та участь у міжнародних фінансово-кредитних організаціях і науково-технічному співробітництві

Розвиток міжнародної торгівлі та міжнародних валютних відносин створив підґрунтя для виникнення ще двох форм міжнародних економічних відносин – міжнародного руху капіталів та міжнародного науково-технічного співробітництва. Особливості цих форм міжнародних економічних відносин пояснюються у темі.

Після вивчення теми ви знатимете

- з якою метою та у яких формах здійснюється міжнародний рух капіталів;
- яку роль виконують міжнародні валютно-фінансові організації – МВФ, Світовий банк, Європейський центральний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку – сприяючи міжнародному руху капіталів;
- що таке платіжний баланс країни та як у ньому віддзеркалюється рух капіталів;
- чому і як платіжний баланс зводиться з нульовим сальдо;
- що таке міжнародне підприємництво;
- які вигоди забезпечує міжнародне науково-технічне співробітництво учасникам міжнародних проектів.

Логіка теми



1. Міжнародний рух капіталів

Міжнародний рух капіталів – це *рух фінансових ресурсів* – інвестицій та кредитів – між країнами. Капітали рухаються з різних причин: через бажання їх власників одержати за кордоном більші доходи (проценти, дивіденди), прагнення подолати бар'єри, створені іншими країнами на шляху руху товарів, а також для підтримки реформ в інших країнах.

Міжнародний рух капіталів може здійснюватися у різних формах. Їх класифікують у такий спосіб:

– *за джерелами формування*: приватні, державні інвестиції та інвестиції міжнародних організацій;
– *за метою* інвестування: *прямі* інвестиції, за яких іноземні інвестори стають власниками вітчизняних підприємств та *портфельні* інвестиції, що передбачають придбання іноземцями цінних паперів лише з метою одержання процентів та дивідендів;
– *за одержувачами* (реципієнтами) кредитів: кредити для *урядів країн* та для *приватних підприємств.*

Масштаби міжнародного руху капіталів є надзвичайно великими. Тільки прямі світові іноземні інвестиції (ПІІ), спрямовані у створення нових та придбання діючих підприємств, за перше десятиріччя XXI ст. *збільшувалися*, приблизно на 1,2 трлн. дол.

Національним економікам країн світу властива різна мобільність капіталів. Під **мобільністю капіталів** розуміють схильність капіталів інших країн спрямовуватися в економіку певної країни у відповідь на зміни ставки процента. Зрозуміло, що коли ставка процента на вкладений капітал в країні стає вищою, ніж у інших, то це створює стимули для руху капіталів саме в таку країну. Мобільність капіталів можна оцінити з використанням формули:

$$\ell = \frac{\Delta K_f}{\Delta i},$$

де ℓ – показник мобільності капіталів, ΔK_f – приріст обсягу іноземних капіталів, Δi – відхилення вітчизняної ставки процента від середньої світової.

На схильність іноземних капіталів до переливання в національну економіку впливає не лише ставка процента, а й інші чинники. Тому економіки двох країн можуть характеризуватися *різною* мобільністю капіталів навіть за однакової національної ставки процента на вкладений іноземний капітал.

Розрізняють країни з *високою* та *низькою* мобільністю капіталів. Кажуть, що країни з високою мобільністю є більш відкритими, натомість, країни з низькою мобільністю – менш відкритими.

Найважливішими чинниками, що впливають на мобільність капіталів, виявляються:

– *загальний стан національної економіки*, який втілюється у рівні добробуту громадян, зайнятості, ціновій стабільності, відсутності коливань курсу національної валюти тощо;
– *умови ведення бізнесу*, що визначаються рівнем втручання держави в діяльність підприємців, якістю законодавства, яке унормовує підприємницьку діяльність, податковим навантаженням на бізнес, рівнем корупції.

Умови ведення бізнесу в різних країнах віддзеркалює ***Світовий рейтинг економічних свобод***, розроблений за ініціативи *Heritage Foundation* та *Wall Street Journal*. Більш високе місце країни у рейтингу економічної свободи є сигналом для іноземного капіталу про доцільність руху в національну економіку. На жаль, Україна займає у цьому рейтингу низькі позиції. Зокрема, у 2011 р. нашій країні належало лише 164 (серед 179 країн світу) місце. Це свідчить про високі ризики для іноземних власників капіталів та суттєво стримує їх рух в українську економіку.

Значні потоки міжнародного руху капіталів здійснюються в сучасному світовому господарстві в межах **транснаціональних корпорацій** (ТНК). Ці міжнародні монополії долають національні кордони та поширюють свою діяльність по всьому світу, маючи численні філії у багатьох країнах. Вони інвестують в економіки інших країн, вкладаючи капітали у свої філії за кордоном.

На початку XXI ст. у світі налічувалося 63 тис. ТНК, що мали у різних країнах світу 690 тис. філій. Створений у їх межах ВВП оцінюють у 8 трлн. дол., що дорівнює приблизно 11% світового ВВП. Найвідомішими ТНК є «Форд Моторс» (США), «Даймлер – Крайслер» (США – ФРН), «Ексон» (США), «Міцубісі» (Японія), «Вол-Март Стор» (США), «Ройял Датч Шелл» (Нідерланди, Велика Британія). Саме зусиллями цих економічних гігантів та в їх межах здійснюється у сучасному світовому господарстві основні переливання капіталів з країни в країну.

2. Міжнародні фінансово-кредитні організації

Міжнародним фінансово-кредитним організаціям належить виключна роль у міжнародному русі капіталу, оскільки вони роблять міжнародні економічні відносини більш стабільними та передбачуваними. Вступ до таких організацій дає країнам-членам значні переваги. Важливо те, що цими перевагами можуть скористатися країни не лише високого, а й середнього та низького рівня економічного розвитку.

Діяльність міжнародних фінансово-кредитним організаціям створює передумови для

- валютної стабільності;
- формування додаткових джерел для здійснення програм реформування та структурних змін національних економік;
- інформаційної та консультативної підтримки здійснюваних реформ.

Провідне місце у світі належить таким міжнародним фінансово-кредитним організаціям, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський Центральний банк (ЄЦБ), Європейський банк реконструкцій та розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – установа, створена як представницька організація ООН у 1947 р.

МВФ виконує такі основні функції:

- регулювання валютних курсів, забезпечення конвертованості національних валют;
- надання короткострокових кредитів країнам-членам Фонду для фінансування дефіцитів платіжних балансів;
- консультування урядів країн з фінансових і валютних питань.

МВФ є організацією акціонерного типу. Його *ресурси формуються* за рахунок *внесків країн-учасниць*. Для кожної з них встановлено вступну квоту, розмір якої визначається за часткою країни у світовій торгівлі.

Головними акціонерами МВФ є США (біля 18% внесків), Німеччина та Японія (майже по 6% кожна), Франція та Великобританія (по 5%).

Україна прийнята до МВФ у вересні 1992 р. і стала 167-м членом цієї організації з часткою 0,69%.

МВФ забезпечував функціонування Бреттон-Вудської валютної системи, яка існувала до початку 1970-х років, відіграючи провідну роль у зміцненні зовнішніх економічних зв'язків.

МВФ став творцем колективної міжнародної грошової одиниці – СДР. За угодою між країнами-членами, ця штучна грошова одиниця

стала важливим інструментом форммування резервів та міжнародних розрахунках.

МВФ використовує такі форми кредитування:

- *«стендбай»* – для забезпечення короткострокової допомоги при фінансуванні дефіциту платіжного балансу, що надається частинами (траншами);
- *розширене кредитування* – для реалізації середньострокових програм подолання дефіцитів платіжних балансів;
- *фінансування системних перетворень* – для проведення структурних реформ у країнах з перехідною економікою.

Світовий банк – це неурядова фінансово-кредитна організація, яка об’єднує чотири фінансові установи: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР) та Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ).

Міжнародний банк реконструкцій та розвитку (МБРР) – центральна ланка Світового банку є найбільшою у світі організацією, яка надає довгострокові кредити на державні програми лише урядам і центральним банкам країн з метою сприяння соціально-економічному розвитку.

Основна частка кредитів МБРР спрямовується на розвиток виробничої інфраструктури й сільського господарства. Банк фінансує державні програми в енергетиці, у гірничій промисловості, у будівництві та модернізації нафто- і газогонів. За час свого існування МБРР надав кредити 170 країнам на реалізацію 6,5 тис. проектів.

Європейський центральний банк (ЄЦБ) з осередком у Франкфурті створено як центральний орган Європейської системи центральних банків. Його діяльність сприяла випуску в обіг стабільної і конвертованої валюти Євро.

ЄЦБ контролює дотриманням угод між країнами-членами ЄС, що визначають граничні показники дефіциту бюджету, державного боргу, річного темпу інфляції, змін курсу національних валют. Банк відповідає за підтримання ставки відсотка європейського фінансового ринку на рівні, що забезпечує стабільність Євро. Як юридична особа ЄЦБ виконує такі основні функції:

– розробляє узгоджену валютну політику країн – учасниць;
– здійснює міжнародні валютні та розрахункові операції;

– консультує та оцінює якість законодавчих актів, валютної та цінової політики окремих країн-членів ЄС;

ЄЦБ є підзвітним Європарламенту.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – міжнародний банк, заснований у 1990 році в Лондоні 42 країнами та двома міжнародними організаціями – Комісією ЄС та Європейським інвестиційним банком. Створений для сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР. Основними завданням ЄБРР є:

– створення в країнах конкурентоспроможної економіки;
– розвиток взаємовигідних зв'язків між західноєвропейськими і східноєвропейськими фірмами;
– реформування енергетики, транспорту, зв'язку, забезпечення охорони довкілля.

ЄБРР сприяє формуванню в країнах сучасної ринкової інфраструктури, створенню більш досконалої законодавчої бази, впорядкуванню валютного регулювання тощо.

Власниками капіталу банку (його вкладниками) стали Європейська Комісія – виконавчий орган Європейського Союзу (50% капіталу); країни Західної Європи (11,3%); США (10%); Японія (8,5%); країни Східної і Центральної Європи (13,7%).

При кредитуванні певних програм ЄБРР надає перевагу недержавним організаціям.

3. Платіжний баланс країни

Рух капіталу в країну та з країни відображається у фінансовому документі, який називається ***платіжним балансом країни***. Крім руху капіталу, у ньому знаходять відображення й інші зовнішньоекономічні операції, зокрема:

– експорт та імпорт товарів і послуг (сальдо торгового балансу);
– надходження коштів у вигляді доходів громадян з-за кордону та виплати доходів іноземцям (баланс факторних доходів);
– надходження з-за кордону коштів у вигляді трансфертів та виплати трансфертів за кордон (баланс трансфертів).

Кожна зі статей платіжного балансу є сальдовою, тобто, вона визначається як різниця між надходженнями та витратами країни, тому може мати додатне або *від'ємне* значення. Наприклад, якщо іноземм-

ним громадянам в національній економіці виплачено більше доходів – зарплат, прибутків, дивідендів на акції тощо, ніж отримали відповідних доходів громадяни країни за кордоном, то *баланс доходів* матиме *від'ємне значення*.

Позитивне сальдо за усіма операціями, відображеними у платіжному балансі, засвідчує перевищення загальних надходжень коштів у країну над загальними витратами країни. Таке перевищення створює передумови для поповнення офіційних валютних резервів. Натомість, *від'ємне сальдо* платіжного балансу передбачає скорочення валютних резервів. При остаточному вичерпуванні цих резервів країна стає *міжнародним боржником*. Їй загрожує *дефолт* – визнання безнадійності боргів.

Уряди країн регулюють сальдо платіжного балансу для запобігання дефолтам. Проблема дефолтів стала особливо актуальною для багатьох країн світу після економічної кризи 2008 – 2009 рр.

Схема платіжного балансу подана на рис. 5.3.1.

Статті платіжного балансу
I. Рахунок поточних операцій
• Баланс товарів та послуг
• Сальдо доходів
• Сальдо поточних трансфертів
II. Рахунок операцій із капіталом та фінансових операцій
• Рахунок операцій з капіталом
• Фінансовий рахунок
– Прямі інвестиції
– Портфельні інвестиції
– Інші інвестиції (кредити та депозити)
– Резервні активи

Рис. 5.3.1

Схема платіжного балансу

Пояснення до схеми

У схемі платіжного балансу віддзеркалено два основні рахунки, з яких він складається: *I. Рахунок поточних операцій* та *II. Рахунок*

операцій з капіталом та фінансовий рахунок (скорочення – капітальний рахунок). Якщо країна має від'ємне сальдо за першим рахунком, то воно може компенсуватися другим рахунком.

- Рахунок поточних операцій охоплює три елементи: 1) баланс товарів та послуг (різниця надходжень від експорту та витрат на імпорт); 2) сальдо доходів (різниця доходів, одержаних громадянами країни за кордоном, та доходів, сплачених іноземцям в країні); 3) сальдо поточних трансфертів (різниця грошових переказів з-за кордону та за кордон).

- Рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок охоплює два елементи: 1) рахунок операцій з капіталом (баланс купівлі-продажу – виробничих фондів, матеріальних резервів) та 2) фінансовий рахунок.

- Фінансовий рахунок віддзеркалює баланс, тобто (різницю між надходженнями в країну та відтоком з країни) прямих, портфельних інвестицій та інших інвестицій (кредитів та депозитів), а також зміни у резервних активах (офіційних валютних резервів) країни.

Щороку платіжний баланс країни (*BP – balance of payments*) має бути зведений з *нульовим сальдо*. Це можна відобразити таким рівнянням:

$$BP = CAB + KAB = 0,$$

де *CAB* – баланс рахунку поточних операцій, *KAB* – баланс капітального рахунку.

Нульового значення платіжного балансу за двома основними рахунками – САВ та КАВ без статті балансу «Резервні активи» – означає, що країна заробила стільки ж коштів, скільки витратила. Якщо ж отримано *від'ємний* результат, то нестачу надходжень іноземної валюти компенсують за рахунок *зменшення* офіційних валютних резервів країни. Якщо результат *додатний*, то офіційні валютні резерви країни, навпаки, *збільшуються*.

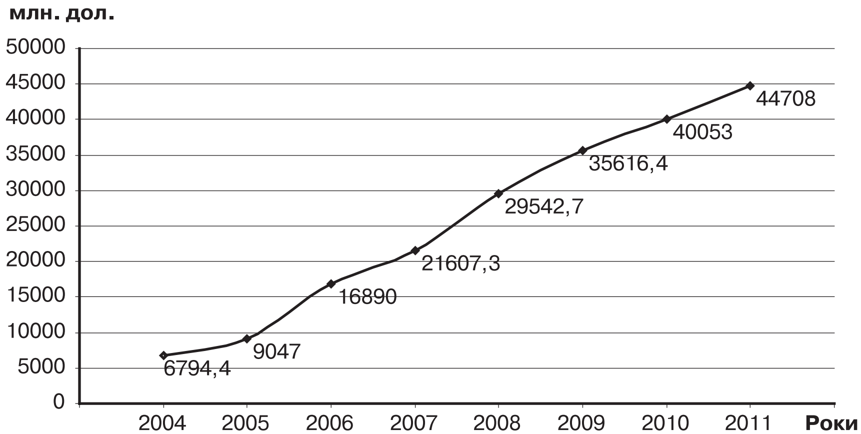
5. Місце України у міжнародному русі капіталів

Місце країни у міжнародному русі капіталів доцільно характеризувати за такими напрямками:

– динаміка (зміна) обсягів іноземних інвестицій в економіку упродовж певного періоду;

– структура інвестицій в національну економіку та інвестицій з економіки в інші країни;
– найбільші іноземні інвестори в національну економіку;
– баланс рахунку руху капіталу.

Зміна обсягів прямих іноземних інвестицій за 2004–2011 рр. в українську економіку ілюстрована на графіку 5.3.1.



Графік 5.3.1

Прямі інвестиції в українську економіку у 2004-2011 рр.

Пояснення до графіка

Графік ілюструє тенденцію до зростання прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Найбільш помітним це зростання було у 2005-2009 рр., коли інвестиції зросли майже у 4 рази.

Попри загальне зростання інвестицій, їх обсяг у розрахунку на одного громадянина України є незначним – одним з найменших у Європі: на початку 2011 р. – 977 дол. Для порівняння: у Польщі цей показник досягнув 1,6 тис. дол., а у Чехії – 2,8 тис. дол.

Структуру інвестицій в українську економіку та з економіки за країнами, ілюструють дві колові діаграми:

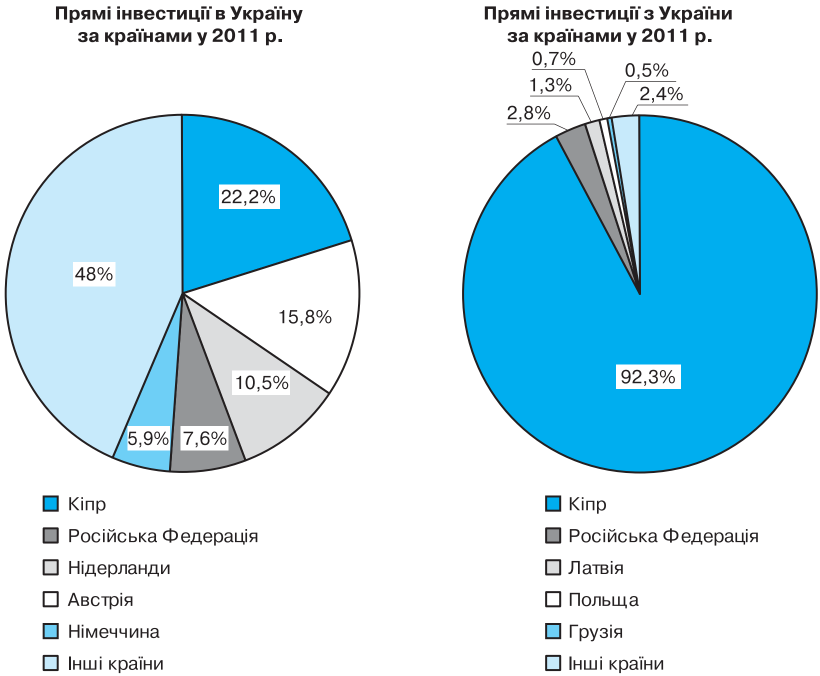


Рис. 5.3.1

Пояснення до рисунків

- До п’ятірки країн, на які припадає найбільша частка прямих інвестицій в українську економіку, належать Кіпр, Німеччина, Нідерланди, РФ та Австрія, а лідером у цьому рейтингу є одна з найменших країн Європи – Кіпр (48%).
- Незаперечним лідером за часткою інвестицій, що виходять з України, також, є Кіпр, на який припадає 92,3% українських інвестицій.

Деформовану структуру українських інвестицій за країнами фахівці пояснюють особливим міжнародним статусом Кіпру, як офшорної зони, у межах якої капітали уникають оподаткування.

Потужними інвесторами в українську економіку є міжнародні корпорації. Інформація про їх місце у загальному рейтингу інвесторів за обсягом інвестицій, країну походження та сферу діяльності в Україні міститься на рис. 5.3.4:

1. «Mittal Steel» (Індія) –	чорна металургія
2. «МТС» (Росія) -	телекомунікації
3. «Raiffeisen» (Австрія) –	банківська діяльність
4. «Pepsi Co» (США) –	виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів «Pizza»
5. «Coca Co» (США) –	виробництво безалкогольних напоїв
6. «Country Squire International» (Канада) –	будівництво готельних комплексів, виробництво медичного обладнання
7 «Daewoo» (Південна Корея) –	автомобілебудування
8. «McDonald s» (США) –	мережа закладів харчування швидкого обслуговування

Рис. 5.3.2

Рейтинг міжнародних корпорацій-інфесторів української економіки

Пояснення до таблиці

Таблиця подає інформацію про вісьмох найбільших інвесторів – міжнародних корпорацій в українській економіці. Найбільшим з них є «Mittal Steel».

Капітальний рахунок (*КАВ*) у платіжному балансі кожної країни віддзеркалює її відносини з іншими країнами світу з приводу інвестицій, кредитів, депозитів, купівлі-продажу майна. Зрозуміло, що, за логікою побудови платіжного балансу, баланс за цим рахунком та за рахунком поточних операцій (САВ) у загальному підсумку має дорівнювати нулю.

Баланс та структура рахунку руху капіталу в Україні у 2011 р. були такими рис. 5.3.3.

ІІ. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	8570
• Рахунок операцій з капіталом	98
• Фінансовий рахунок	8472
– Прямі інвестиції	7015
– Портфельні інвестиції	1557
– Інші інвестиції (кредити та депозити)	–2555
– Резервні активи	2455

Рис. 5.3.3

Баланс та структура «Рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій» з платіжного балансу України у 2011 р. (у млн. дол. США)

Пояснення до таблиці:

- Схема ілюструє позитивне сальдо капітального рахунку платіжного балансу (8570 млн дол.), що означає перевищення надходження капіталів з-за кордону над капіталами, що рухалися з України в інші країни.
- Найбільший внесок у формування цього рахунку був зроблений прямими інвестиціями (7015 млн дол.)
- Від'ємне значення статті «Інші інвестиції» (–2555 млн дол.) означає, що сума виплат за кредитами та депозитами перевищувала надходження за кредитами та депозитами.
- Стаття «Резервні активи» виконує роль балансуючої та визначається у платіжному балансі аналізованого року як різниця: 8570 – – (98 + 7015 + 1557 – 2555) = 2455 (млн дол.). Позитивне значення цієї статті означає *скорочення* офіційних валютних резервів фінансування, з яких утворена різниця.

6. Міжнародне підприємництво

З розвитком світового ринку товарів, послуг, капіталів та поширенням міграції робочої сили відбувається інтернаціоналізація національного підприємництва й формуються міжнародні підприємства.

Матеріальну (ресурсну) основу **міжнародного підприємництва** традиційно створює міжнародний рух капіталів – іноземні інвестиції та міжнародний кредит.

Міжнародне підприємництво передбачає участь у бізнесових проектах економічних суб'єктів з різних країн. Зрозуміло, що це вимагає змін організаційних і правових основ підприємницької діяльності. При цьому основна мета – одержання прибутку – залишається незмінною.

На організацію міжнародного підприємства вирішальний вплив має та країна, на території якої воно відбувається.

Міжнародному підприємництву властиві такі особливості, як спільне формування виробничих ресурсів та узгодження інтересів партнерів при розподілі доходів. Воно виникає й розвивається внаслідок таких причин:

- обмеженість національних ресурсів та доцільність їх об'єднання з ресурсами інших країн;
- можливість кращого використання економічних, географічних, демографічних переваг різних країн при реалізації спільних проектів;

- наявність спільних національних інтересів, пов'язаних з розвитком окремих територій, завоюванням певних ринків тощо.

Поширеними формами міжнародного підприємництва є спільні підприємства (СП) та вільні економічні зони (ВЕЗ).

Спільні підприємства (СП) – це форма міжнародного підприємництва, яка ґрунтується на спільному капіталі (майні) економічних суб'єктів різних країн, спільному управлінні та спільному розподілі результатів і ризиків, пов'язаних із веденням бізнесу. Ця форма гарантує міцні й тривалі зв'язки та співробітництво підприємств різних країн.

Дослідження свідчать про те, що ієрархія мотивів (стимулів) при створенні СП є такою:

1) проникнення на нові ринки та знаходження на них своєї ніші;
2) оволодіння новими сферами діяльності;
3) розширення діючих виробничих потужностей;
4) використання нових джерел сировини;
5) засвоєння управлінського досвіду;

СП набули значного поширення у колишніх соціалістичних країнах Європи і в Китаї у 1980–1990-х рр., та розглядалися у цих країнах як форма бізнесу, що сприяє залученню іноземних капіталів та сучасних технологій.

В Україні інтенсивне створення СП припадає на початок 1990-х рр. Лише за один 1992 рік їх кількість зросла з 257 до 812. Причиною швидкого зростання стали надані СП податкові пільги. Найактивнішими зарубіжними партнерами в українських СП стали фірми Польщі, Угорщини, США. Оскільки СП, переважно, зосереджувалися у торгівлі, то їх вплив на розвиток вітчизняного виробництва не був значним.

Вільні економічні зони (ВЕЗ) – форма міжнародного підприємництва, яка передбачає вільний режим вкладання іноземного капіталу з пільговими умовами на частині суверенної території країни. У межах ВЕЗ використовуються різні стимули для діяльності іноземного та вітчизняного капіталу, зокрема:

- податкові знижки;
- низькі (або нульові) митні ставки;
- сприятливі умови обміну валют;
- можливості користування розвиненою виробничою інфраструктурою.

ВЕЗ сприяють піднесенню економіки окремих регіонів і країни в цілому, розвитку міжнародних економічних зв'язків.

Залежно від мети, об'єктивних можливостей, місця країни у світовому господарстві тощо можуть створюватися різні форми (моделі) ВЕЗ, а саме:

– *вільні торговельні зони* (вільні порти, безмитні склади, транзитні зони, митні зони), які забезпечують перевезення, обробку та зберігання вантажів;
– *експортні промислові зони,* що передбачають стимулювання виробництва без перетину кордону, пільгове фінансування та оподаткування для іноземного і національного капіталу;
– *імпортні промислові зони,* які сприяють вирішенню проблеми наповнення ринків країн сучасними товарами з-за кордону;
– *банківські та страхові зони* – створюють пільгові умови для діяльності банків і страхових компаній;
– *технологічні зони (технополіси, технологічні парки),* які забезпечують впровадження сучасних технологій, іноземного управлінського та маркетингового досвіду;
– *комплексні зони,* спрямовані на вирішення широкого кола завдань (моделей) і використовують елементи зон різних форм.

Зараз у світі існує близько 900 ВЕЗ, за участі яких здійснюється біля третини світового товарообігу.

Історичними попередниками сучасних ВЕЗ були центри вільної торгівлі часів Римської імперії, вільні міста середньовіччя та вільні порти – Генуя, Мальта, Аден, у яких існувало безмитне складування товарів. В Україні перший вільний порт було створено в Одесі у 1817 р.

Особливо інтенсивно ВЕЗ почали створюватися у країнах Європи та Америки в 1950-х роках. У США функціонує близько 300 ВЕЗ, які охопили частини територій великих міст – Нью-Йорка, Чикаго, Сан-Франциско, Бостона. ВЕЗ стали важливою частиною економік таких країн Тихоокеанського регіону, як Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. ВЕЗ поширились у країнах, що розвиваються – Мексиці, Шрі-Ланці, Ямайці, Об'єднаних Арабських Еміратах.

В Україні створення ВЕЗ починається з прийняття відповідного Закону України у 1992 р. Вільні економічні зони в Україні можуть існувати у формі спеціальних економічних зон (*СЕЗ*) та територій пріоритетного розвитку (*ТПР*). Найбільш відомими стали такі спеціальні економічні зони, як «Азов», «Порто – Франко» (м. Одеса), «Славутич» (м. Славутич), «Курортополіс Трускавець» та території пріоритетного розвитку, які розташовувалися у м. Харкові та м. Нововолинську.

7. Міжнародне науково-технічне співробітництво

На основі міжнародного підприємництва розвивається науково-технічне співробітництво. Зокрема, одна з форм ВЕЗ – технологічні зони – безпосередньо спрямована на *науково-технічне співробітництво*.

Важливою особливістю науково-технічного співробітництва є спільна технічна політика різних країн. Яскравим прикладом такого співробітництва стала концепція «Технологічна Європа» та здійснення на її основі конкретних програм. Країни Європейського союзу за цими програм здійснювали спільні дослідження та розробки за такими пріоритетними напрямами:

- створення спільного ринку інформації та зв'язку;
- ефективне використання природних ресурсів;
- удосконалення комерційного використання результатів науково-дослідних розробок.

Крім технологічних зон, міжнародне науково-технічне співробітництво може здійснюватися у формі *продажу (передання) права на використання винаходів* – патентів і ліцензій.

Угода про передачу прав на використання ліцензій передбачає одночасне надання технічної документації, інженерних послуг і постачання необхідного обладнання та сировини. Дуже ефективно цією формою науково-технічного співробітництва скористалась Японія. Якщо у 1960-х рр. вона відставала від більшості розвинутих країн, то у 1980-х рр. випередила країни Західної Європи і почала наздоганяти США. Це швидке просування було здійснене завдяки імпорту передових технологій. Подібним шляхом на початку XXI ст. розвивається й китайська економіка.

Ефективними формами науково-технічного співробітництва є спільні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), науково-виробнича кооперація, діяльність фірм з надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру (*міжнародний інжиніринг*), обмін науково-технічною інформацією.

Особливу роль у розвитку науково – технічного співробітництва між країнами відіграють міжнародні організації, створені під егідою ООН. Це – Міжнародний комітет з питань науки і техніки в цілях розвитку, Консультативний комітет з питань науки і техніки в цілях розвитку, Міжурядова організація ООН з питань освіти, науки і культури – ЮНЕСКО.

Позитивні приклади науково-технічного співробітництва в Україні демонструють технопарки «Напівпровідникові технології і матеріали,

оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Інститут монокристалів».

Наймасштабнішим проектом науково-технічного співробітництва України у XXI ст. є будівництво українсько-бразильського космодрому «Алкантара». *Інтерес бразильської сторони* у проекті пов'язаний із використанням двох переваг країни: розміщення поблизу нульової широти, що спрощує запуск ракет, та швидкий розвиток бразильської економіки, яка нагромадила значні ресурси, посівши сьому позицію у світі за обсягами виробництва. *Інтерес української сторони* у проекті «Алкантара» – це реалізація космічних технологій, розроблених дніпропетровським КБ «Південний», та використання українських ракет класу «Циклон».

Підсумки теми

- Міжнародний рух капіталів охоплює рух інвестицій і кредитів між країнами та існує у формах, які класифікуються за джерелами, метою інвестування, за одержувачами кредитів.
- Важливою характеристикою міжнародного руху капіталів є їх мобільність – схильність до спрямування в економіку країни під впливом змін ставки процента. Мобільність капіталів визначається за формулою: $\ell = \frac{\Delta K_f}{\Delta i}$.
- Інтенсивність руху капіталів у національну економіку залежить від сприятливості створених умов для інвестування, що оцінюється за Світовим рейтингом економічних свобод.
- Рух капіталів між країнами здійснюється за участі міжнародних фінансово-кредитних організацій, чільне місце серед яких посідають МВФ, Світовий банк, ЄЦБ, ЄБРР.
- Платіжний баланс країни – фінансовий документ, у якому віддзеркалюють надходження коштів в країну та їх відтік з країни. Він охоплює два основні рахунки: поточних операцій та руху капіталів. Основне рівняння платіжного балансу: $BP = CAB + KAB = 0$.
- Місце країни у міжнародному русі капіталів оцінюють з використанням показників змін обсягів іноземних інвестицій в національну економіку, структури іноземних інвестицій, за рейтингом основних іноземних інвесторів та за структурою платіжного балансу.
- Міжнародне підприємництво – одна з форм міжнародних економічних відносин – існує у формі спільних підприємств (СП) та віль-

них економічних зон (ВЕЗ). Обидві форми забезпечують узгодження інтересів економічних суб'єктів з різних країн та використання переваг міжнародного поділу праці.

Міжнародне науково-технічне співробітництво забезпечує швидше просування нових технологій завдяки здійсненню спільної технічної політики, продажу прав на використання винаходів, міжнародному інжинірингу тощо.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Інформація, яка міститься у цій темі, доводить, що досягти сучасного рівня соціально-економічного розвитку країна може лише використовуючи можливості міжнародного руху капіталу, переваги міжнародного підприємництва та науково-технічного співробітництва. Кожен, хто готує себе до підприємницької діяльності або до діяльності у сфері державного управління, повинен знати ці можливості та переваги.

Контрольні запитання та завдання

1 Дайте визначення явища мобільності капіталів. Що може сприяти зростанню мобільності капіталів? Розрахуйте показник мобільності капіталів, якщо при відхиленні вітчизняної ставки відсотка від середньої світової на 5 відсоткових пунктів обсяг іноземних інвестицій в національну економіку зріс на 20 одиниць.

2 Як пов'язані між собою рахунок поточних операцій та капітальний рахунок платіжного балансу? Яке кількісне значення має рахунок поточних операцій, якщо відомо, що рахунок капітальних операцій 150 млн дол.

3 Визначте баланс фінансового рахунку платіжного балансу за таких умов: портфельні інвестиції = 100, прямі інвестиції = –150, інші інвестиції = 270, резервні активи = –25.

4 Визначте спільні риси та особливості діяльності таких міжнародних валютно-фінансових організацій, як МВФ та ЄБРР. Дізнайтеся, коли та у яких формах Україна користувалася послугами цих організацій.

5 Відомо, що уряди країн зі сформованою ринковою економікою, запобігаючи затуханню конкуренції, здійснюють антимонопольне регулювання. Чи не означає створення пільгових умов для спільних підприємств та підприємств у вільних економічних зонах, що держава сама створює монополістів у новій формі? Обґрунтуйте свою думку.

Що далі?

Використовуючи основну формулу платіжного балансу $BP = CAB + KAB = 0$ та роблячи припущення, що рахунок поточних операцій (CAB) обмежується лише торговим балансом (NX), можна одержати нові цікаві висновки. Вони стосуються зв’язку між обсягом ВВП (Y) та такою важливою характеристикою національної економіки, як мобільність капіталів.

Подамо формули поточного рахунку (CAB) та капітального рахунку (KAB), відповідно, у такий спосіб:

$$CAB = NX = \overline{N}X - im'Y,$$

$$KAB = \overline{K}AB + \ell(i - i^*).$$

Рівняння CAB віддзеркалює те, що баланс поточного рахунку платіжного балансу залежить від певної автономної (незмінної) частини чистого експорту ($\overline{N}X$), від схильності до імпорту (im') й від обсягу вітчизняного ВВП (Y).

Рівняння KAB відображає те, що баланс капітального рахунку визначається певною автономною (незмінною) частиною ($\overline{K}AB$), відхиленням вітчизняної ставки процента від середньої світової ($i - i^*$), та від показника мобільності капіталів (ℓ).

Зробивши необхідні підстановки в основну формулу платіжного балансу, отримуємо вираз:

$$Y = \frac{\overline{N}X + \overline{K}AB + \ell(i - i^*)}{m'}.$$

Висновок, який випливає з одержаного виразу, є таким: при вищій мобільності капіталів, тобто більш сприятливому кліматі для іноземних інвестицій, за інших рівних умов, буде більшим і створений ВВП.

СЛОВНИК ТА ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

ЗМІСТ

Навчальне видання

Радіонова Ірина Федорівна
Радченко Володимир Васильович

ЕКОНОМІКА (профільний рівень). 11 клас

Редактор *Н.Г.Пянковська*
Комп'ютерна верстка *В.О.Фаріон*

Підписано до друку ___.2012 р. Формат 60×84/16.
Папір офсетний.Гарнітура PragmaticaC. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 14,88. Обл. вид. арк. 13,27.
Тираж ____ пр. Зам. № ____.

Видавництво «Аксіома» (свідоцтво ДК №1808 від 26.05.2004 р.)
м. Кам'янець-Подільський, а/с 8, 32300
Тел./факс: (03849) 3-90-06, моб. (067)381-29-43
aksiomakp@rambler.ru

Надруковано в друкарні ПП "Аксіома"
пров. Північний, 5, м. Кам'янець-Подільський, 32300